

**Con Licencia para conducir S.A.S**

Nora Carolina García & Rubén Darío Salazar & Harold Achuri Barbosa.  
Abril 2018.

Universidad Católica De Colombia.  
Especialización de Formulación y Evaluación de proyectos

## **Dedicatoria**

Dedicamos este proyecto a Dios el cual nos abre puertas para continuar aprendiendo y aportando a nuestro país desde nuestras áreas de conocimiento, de igual manera a nuestras familias las cuales son los pilares de nuestras vidas y el apoyo incondicional en cada proyecto trazado.

## **Agradecimientos**

Gracias a cada uno de los docentes que contribuyeron con sus conocimientos al aporte de crecimiento profesional de cada uno de nosotros



## Atribución-NoComercial 2.5 Colombia (CC BY-NC 2.5)

La presente obra está bajo una licencia:  
**Atribución-NoComercial 2.5 Colombia (CC BY-NC 2.5)**  
Para leer el texto completo de la licencia, visita:  
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/co/>

### Usted es libre de:



Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra  
hacer obras derivadas

### Bajo las condiciones siguientes:



**Atribución** — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o que apoyan el uso que hace de su obra).



**No Comercial** — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

## Tabla de contenido

Capítulo 1 Introducción e información general .....	6
Planteamiento del problema.....	7
Situación Actual.....	7
Compañías de seguros.....	7
Empresas Privadas .....	8
Objetivo General .....	8
Objetivo Específicos .....	9
Capítulo 2 Investigación del mercado.....	9
Entrevista de profundidad .....	10
Entrevista de persona de posible cliente .....	17
Encuesta .....	22
Bosquejo de encuesta .....	22
Conclusiones de la encuesta.....	24
Análisis de la demanda .....	25
Tamaño del mercado .....	26
Muestra aplicada en las Encuestas .....	31
Análisis de la oferta .....	32
¿Cuál es la dinámica de producción, distribución y entrega de servicios? .....	33
Análisis De La Competencia .....	33
Estrategia De Mercado.....	36
Análisis Del Producto .....	36
Ciclo de vida del producto o Servicio.....	37
Análisis del Precio .....	38
Capítulo 3.....	39
Estudio Administrativo .....	39
1. Aspectos administrativos .....	39
2. Aspectos legales.....	41
Capítulo 4.....	43
Estudio Técnico .....	43
1. Ingeniería del proyecto .....	43
Capítulo 4.....	47
Estudio Financiero .....	47
Capítulo 5.....	51
Estudio Ambiental .....	51
Justificación de valores .....	51
Plan de manejo ambiental .....	52
Emisión de gases y servicio lavado .....	52
Área Administrativa.....	52
Grado De Afectación Ambiental .....	53
CONCLUSIONES .....	54
Lista de referencias .....	55
Lista de figuras.....	56
Repuestas de la encuesta.....	56

## **Capítulo 1**

### **Introducción e información general**

Según datos de la Secretaria de Movilidad en Bogotá cada día muere una persona en un accidente de tránsito, ya sean peatones, ciclistas o motociclistas y a pesar de las sanciones interpuestas por las autoridades los accidentes no cesan. Es por esto que empresas como aseguradoras o empresas privadas se han dedicado a la asistencia al hogar mediante conductores elegidos que trasladan personas o cosas de un lugar determinado a otro.

Nuestros clientes potenciales se encuentran entre las edades de los 18 a 60 años. Entre los estratos de 3, 4, 5 y 6, ya que cuentan con el poder adquisitivo para utilizar el servicio y por la comodidad o economía prefieren utilizar transportes más personalizados y seguros a que utilizar el transporte público.

## **Planteamiento del problema**

Según cifras de la secretaría de movilidad en noviembre de 2015, el 0,9% de los conductores bogotanos tuvieron niveles de alcoholemia por encima del límite permitido. La cifra bajó a 0,7% en abril de 2016, descendió a 0,5% en octubre-noviembre de 2016 y llegó a 0,4% entre marzo y mayo de 2017", no obstante aunque las cifras han bajado aun es una problemática que se sigue presentando en Bogotá, una de las causas que puedan intervenir para que los ciudadanos sigan saliendo a tomar con sus vehículos son las quejas acerca del servicio de taxis han ido en aumento en los últimos años.

*“Secretaría de Movilidad”*

## **Situación Actual**

El servicio de asistencia de vehículo no es muy competitivo en el área de Bogotá, teniendo en cuenta que las empresas que prestan este servicio son muy pocas, por lo que existen pocas empresas que ofrecen diferentes beneficios al momento de necesitar el servicio de conductor para regresar a casa.

## **Compañías de seguros**

La mayoría de las aseguradoras prestan el servicio de asistencia de vehículos, las aseguradoras que venden pólizas todo riesgo para vehículos incluye dentro de sus coberturas o

beneficios el servicio de conductor elegido, que se presta las 24 horas del día, los siete días de la semana, por lo que estos servicios se deben pedir 3 o 4 horas antes del momento que se tiene estipulado salir del lugar, con dirección exacta y una ruta directa, es decir, no se permiten hacer paradas durante la ruta.

### **Empresas Privadas**

Estas son empresas que se especializan en prestar el servicio de conductor elegido mediante la asistencia de vehículos y asistencia del hogar a través de beneficios para los conductores que no están en las capacidades de conducir o no tienen el tiempo para hacerlo.

Estas deben cumplir con estándares de seguridad y confiabilidad a sus clientes y contar con la mayor cobertura posible. *(Fuente de Elaboración Propia, estudio mercado ,2017)*

### **Objetivo General**

Determinar la demanda y la oferta de un servicio de conductor elegido en las zonas: Zona Rosa (Entre las calles 85y 81 y las carreras 15 y 11) parque de la 93, chapinero central (la carrera 7ª entre calles 69 y 45) y la macarena en la ciudad de Bogotá.



### **Objetivo Específicos**

- ✓ Contribuir con la disminución de accidentabilidad por manejar en estado de alicoramiento mediante un servicio que se prestara en la ciudad de Bogotá en todas las discotecas, zona rosa y tabernas.
- ✓ Tener disponibilidad en las zonas donde más consumo de alcohol se tiene.
- ✓ Tener personal capacitado con los estándares más altos de servicio de calidad.
- ✓ Brindar aseguramiento y comodidad a todos los usuarios.
- ✓ Crear cultura dentro de la ciudad de Bogotá utilizando nuestro servicio y motivando a la gente enseñando la importación de no conducir un medio de transporte en estado de embriaguez

### **Capítulo 2 Investigación del mercado**

El mercado al que nos referimos en el presente estudio corresponde a personas mayores de edad que poseen licencia de conducción, que con el fin de divertirse hacen uso de todos los establecimientos ubicados en la Zona T, Zona G, 1 y Usaquén, donde se encuentran restaurantes, establecimientos gastronómicos, hoteles, bares, discotecas y diferentes sitios culturales de gran interés. Por lo que los clientes potenciales están entre los estratos 3, 4, 5 y 6, de un nivel socio-económico y cultural alto y medio 22 entre los cuales se encuentran: Estudiantes Universitarios, Profesionales, Ejecutivos, Empresarios y Extranjeros, entre otros. Entre las localidades más concurridas para realizar estas actividades se encuentran; Chapinero, Usaquén y Santa Fe, por lo que luego de un análisis basado en las estadísticas de la Secretaria

de Planeación se identificó lo siguiente: Usaquéen posee el doble de habitantes en correlación con las otras dos localidades para el 2015 es decir un total de 494.066 Ha. Las mujeres representan el 52% promedio del total de la población de estas tres localidades. La localidad que más ha crecido en tema poblacional en los últimos 10 años es Usaquéen, con una variación porcentual positiva del 10%.

*“Fuente de Elaboración Propia”*

Una empresa comenzando en este tipo de mercados realiza un promedio de 3 servicios diarios a medida que gana participación del mercado puede llegar a 10 servicios.

### Entrevista de profundidad

Entrevista de persona especialista en ofrecer este tipo de servicios de forma particular o por medio de una aseguradora. Para conocer las principales necesidades y características del servicio (Fuente de Elaboración Propia, estudio mercado ,2017)

Categorías	Reactivos	
Producto	1. <u>Es interesante para usted el servicio de conductor elegido ¿Por qué?</u> ¿Cómo?, ¿cuándo?, ¿por qué?	1. Es interesante porque los usuarios que utilizan este servicio se fidelizan cada vez que lo toman especialmente cuando consumen bebidas alcohólicas y tiene una buena aceptación al momento que tiene la necesidad de

Categorías	Reactivos	
	<p>2. <u>¿Qué aspectos le atraen del servicio y como sería su servicio de conductor ideal y por qué?</u></p> <p>3. <u>¿Cómo nota la satisfacción de los clientes frente a este servicio?</u></p> <p>2.4. <u>¿Cómo percibe la satisfacción de las aseguradoras cuando clientes les manifiestan de este servicio?</u></p>	<p>usarlo, se les puede volver hasta costumbre utilizarlo.</p> <p>2. Que es un servicio casi personalizado y ofrece seguridad al cliente y tiene muchas expectativa del usuario y aseguradoras al momento de utilizarlo, mi servicio ideal es un servicio que llegue rápido y sea económico y me brinde herramientas que me faciliten el uso</p> <p>3. La satisfacción de los clientes es muy buena especialmente cuando han consumido bebidas alcohólicas o necesitan hacer vueltas personales y necesitan que alguien maneje su vehículo ya que por algún motivo no pueden hacerlo ( sea por ingerir bebidas alcohólicas o por tener algún tipo de problema que no les permita manejar su carro.</p> <p>4. Las aseguradoras les encanta brindar este servicio a sus clientes, porque lo ven como una forma de fidelizar a sus clientes con ellos al brindar este plus en su portafolio de seguros.</p>
Oferta	<p>1. <u>¿En qué lugar o lugares dentro de Bogotá le gustaría que tuviera cobertura el servicio y por qué?</u></p> <p>2. <u>¿Por qué cree usted que las aseguradoras lo incorporan</u></p>	<p>1. Aunque este servicio se ofrece en toda Bogotá donde presenta mayor movimiento es n la Zona Rosa (entre las calles 85 y 81 y las carreras 15 y 11),Parque de la 93,Chapinero central (en la carrera 7.<sup>a</sup>, entre calles 69 y 45)..</p>

Categorías	Reactivos	
	<p><u>a su portafolio de servicios?</u></p> <p>3. ¿Cuál sería en su criterio el mejor medio para mostrar las características de este tipo de servicio?</p> <p>4. ¿Cuál cree usted la causa para que una persona no decida tomar el servicio por medio de una aseguradora o por medio particular?</p> <p>5. ¿Cómo percibe las forma en que se oferta este tipo de servicio en las aseguradoras y de forma particular?</p> <p>6. ¿En qué rangos de oferta esta las aseguradoras dispuestos a pagar por cada servicio prestado y por qué?</p> <p>7. ¿Cuáles son las principales falencias que percibe cuando las aseguradoras ofrecen este tipo de servicio?</p>	<p>2. Actualmente las aseguradoras evidenciaron la necesidad del mercado en Colombia donde las personas ingieren bebidas alcohólicas presenta mayor grado de accidentabilidad y lo ven como una oportunidad de Mercado para generar ingresos y al mismo tiempo contribuir para mejorar los indicadores de accidentabilidad, como también la necesidad de los usuarios de utilizar otros tipo de transportes como el taxi , uber , cabify para hacer sus vueltas personales algunos de sus usuarios se cohíben de utilizar sus propios vehículos.</p> <p>3. Actualmente el mundo se mueve por la internet y las apps, por ello que son los medios más impactantes para el usuario para que conozca el usuario el servicio o viva un experiencia de como poder utilizarlo.</p> <p>4. Las principales causas es que el usuario evidencia que por medio de una aseguradora es más costoso que si lo hace por particular, pero si lo hace por particular el usuario evidencia que le sale más barato dejar el carro en el parqueadero o no sacarlo es más barato de esta manera, a pesar de eso que esto le afecte su seguridad o tras causas es que desconocen de que se trata el servicio.</p> <p>5. En las aseguradoras aunque lo utilizan para fidelizar a sus cliente no lo promocionan ya que prefieren</p>

Categorías	Reactivos	
		<p>darle prioridad a otros productos de sus portafolios que les ofrecen mayor rentabilidad por ello no hay una buena divulgación de este tipo de servicio y falta más publicidad.</p> <p>En la forma particular no se promulga mucha publicidad del tema ya que las empresas que lo ofrecen prefieren manejarlo su publicidad de voz a voz o por medio de redes sociales puesto que no tiene el presupuesto para ofrecerlo en los medio de tv o radios por el costo que este incurre, por ello prefiere manejarlo por medio de web o digital.</p> <p>En ocasiones las otro factor importante es que los tiempo de espera para este tipo de servicio dependiendo de su ubicación pueden ser muy altos y eso molesta al usuario ( ejemplo deben pedir el servicio por lo menos con 3 horas de anticipación)</p> <p>6. Ellos pagan entre \$ 30,000 hasta \$100,000 por un servicio y tipo de cliente, dependiendo de su ubicación o cobertura.</p> <p>7. Las principales falencias de las aseguradoras es que le dan más prioridad a los otros productos de la de su portafolio dejando el servicio de conductor elegido con poca prioridad, otra falencia principal es que por sus páginas principales no es evidente la publicidad de conductor elegido dejando a sus clientes inclusive sin conocimiento de que puede o cuentan este servicio.</p>

Categorías	Reactivos	
Demanda	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Cómo <u>le gustaría que fuera la interacción de sus clientes con este servicio y por qué?</u></li> <li>2. ¿<u>Qué opina usted de la aceptación de este tipo de servicios en los usuarios?</u></li> <li>3. ¿En su opinión que caracteriza este servicio frente a los demás que existe en el Mercado?</li> <li>4. ¿Usted ha tenido la necesidad de utilizar este tipo de servicio?</li> <li>5. ¿Cuáles son los principales motivos que buscan los usuarios y aseguradoras para utilizar este tipo de servicio?</li> <li>6. ¿Las aseguradoras llevan control de cuantos de sus usuarios cuentan con carro?</li> <li>7. ¿Cómo cree usted que el servicio de conductor elegido tiene más acogida por medio de una aseguradora o por medio</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Me gustaría que la interacción de mis clientes fuera directa, es decir que al momento de que tenga la necesidad del servicio cuente con un canal de comunicación que les brinde la confianza y seguridad, de tal manera que se fidelicen cada vez que lo utilicen.</li> <li>2. En los usuarios la aceptación es buena especialmente cuando conocen que el servicio de conductor elegido aplica no solo para cuando está consumiendo bebidas alcohólicas sino también para hacer vueltas personales, llevar el carro al taller ,etc.</li> <li>3. La principal diferencia es que el usuario tiene más seguridad al tomar un servicio como este que hacerlo por medio de un taxi o por medio de UBER, el cliente se siente más seguro y además manifiestan su comodidad especialmente cuando sabe que se está transportando en su propio vehículo.</li> <li>4. Si he tenido la necesidad de utilizar el servicio, especialmente cuando quería conocer como es la experiencia de utilizar este tipo de servicio.</li> <li>5. El principal motivos esta cuando se encuentra de rumba o están consumiendo bebidas alcohólicas y</li> </ol>

Categorías	Reactivos	
	<p>particular o cual modelo se siente más cómodo el usuario?</p> <p>8. ¿Qué es lo que más solicitan los clientes en las aseguradoras frente a este tipo de servicios?</p> <p>9. ¿Cuáles son las principales dificultades que presentan las aseguradoras para implementar este tipo de servicios en su portafolio?</p> <p>10. ¿Cuáles son los lugares dentro de Bogotá que tuviera cobertura el servicio <u>y por</u> qué?</p> <p>11. ¿Aparte de conductor elegido que le gustaría que se ofreciera <u>adicional a este</u> servicio?</p>	<p>optan por utilizarlo.</p> <p>6. Si lo llevan depende de qué tipo de seguros hayan comprador con la asegura especialmente el seguro contra robo</p> <p>7. En este momento tiene más aceptación por medio de la aseguradora ya que el por medio de la aseguradora el usuario lo siente más seguro que hacerlo de forma particular.</p> <p>8. Solicita servicios de conductor elegido cuando consumen bebidas alcohólicas.</p> <p>9. Las principales dificultades es la forma de pago que manejan las aseguradoras a sus proveedores que ofrezcan este tipo de servicio , puesto que su forma de pago es dos meses después de haberse generado , ocasionado que muchas de este tipo de empresas no puedan tener un musculo financiero que permita apalancar sus costos durante este periodo.</p> <p>La otra dificultades es que no todas cuentan con los requisitos legales que solicitan la aseguradora como son los vehículos , la gente especializada en el tema y la cobertura que en ocasiones ellos solicitan , como fuera de Bogotá</p>

Categorías	Reactivos	
		<p>10. Las principales lugares donde solicitan cobertura son en la Zona Rosa (entre las calles 85 y 81 y las carreras 15 y 11) Parque de la 93 Chapinero central (en la carrera 7.<sup>a</sup>, entre calles 69 y 45)</p> <p>11. Los usuarios solicitan servicio como transporte de vehículo al taller, transportar documentación importante inclusive acompañamientos para personas de tercera edad o por problemas de salud o incapacidades físicas.</p>
comercialización	<p>1. ¿Cómo nota la difusión para este tipo de servicio?</p> <p>2. ¿Cómo comercializan este tipo de servicios las aseguradoras con los clientes?</p> <p>3. ¿Cómo le gustaría que fuera la interacción de sus clientes con <del>este</del><u>Este</u> servicio <u>y</u> por <u>qué</u>?</p>	<p>1. es muy baja desde la tv, radio e inclusive el internet le dan prioridad a servicios como UBER, taxis que a este servicio. Como se menciona antes Las aseguradoras le ofrecen sus portafolios pero la publicidad dentro de sus páginas web es muy baja.</p> <p>2. lo ofrecen dentro de su paquete seguros de vehículos como valor agregado, hace parte de los servicios que están asociados a los vehículos.</p> <p>3. Por medio de una app o página que le Brinda confianza a sus cliente, también contar con un línea de atención las 24 horas del día.</p>



### Entrevista de persona de posible cliente

Entrevista de personas de posibles clientes para identificar el target y principales características de la necesidad para el servicio. (Fuente de Elaboración Propia, estudio mercado ,2017)

Categorías	Reactivos	
Producto	1. ¿Ha utilizado alguna vez conductor elegido? ¿Por qué?	1. Si en varias ocasiones he utilizado este servicio, porque me da seguridad y comodidad porque voy en mi propio vehículo.
Oferta	1. Si ha utilizado alguna vez el servicio ¿Cómo lo evaluaría y porque?  2. ¿Qué fue lo que más le gusto del servicio?  3. ¿Qué oportunidades de mejora cree usted que pueda tener este servicio?  4. ¿Cuánto cree usted que se debería pagar por este servicio?	1. Es un servicio eficiente el cual me gusta por su rapidez y seriedad en el momento de cumplir con lo solicitado, teniendo presente que en diferentes empresas no ofrecen el servicio con calidad por tiempos de cumplimientos y presentación personal de los empleados.  2. Cumplimiento de tiempo, presentación personal y que no se limitan al recorrido informado

Categorías	Reactivos	
	<p>5. ¿Qué medio de pago le gustaría utilizar con este servicio?</p> <p>6. ¿Le gustaría que siempre fuera el mismo conductor elegido para usted?</p> <p>7. Después de usar en varias ocasiones el servicio le gustaría que se le ofreciera algún tipo de promoción cuál?</p> <p>8. ¿Cuáles son las principales dificultades que usted percibe al tomar el servicio con una aseguradora?</p> <p>9. ¿Cuáles son las principales razones por la cual usted prefiere utilizar un servicio de taxi o UBER y no llamar a un conductor elegido para cuando lleva su vehículo en el momento de</p>	<p>3. Deberían tener algún tipo de promoción para los usuarios recurrentes.</p> <p>4. Un valor de 30 mil a 50 mil pesos</p> <p>5. Pago por página de internet.</p> <p>6. Claro que me gustaría que fuera el mismo conducto esto genera más confianza y seguridad.</p> <p>7. Si un servicio gratis después de ciertas cantidades de utilización del servicio.</p> <p>8. Que solo tiene medio de comunicación vía teléfono y deberían tener otras opciones, los fines de semana los tiempos de espera son muy altos.</p>

Categorías	Reactivos	
	<p>que está consumiendo bebidas alcohólicas?</p>	<p>9. Cuando utilizo otro servicio diferente a este es por tiempos de respuesta</p>
<p>Demanda</p>	<p>1. ¿Cuándo consume bebidas alcohólicas en que medio se desplaza?</p> <p>2. ¿Con que frecuencia lo utiliza?</p> <p>3. ¿En qué zona de la ciudad utilizaría el servicio de conductor elegido?</p> <p>4. ¿Qué otro servicio más aparte de conductor elegido considera que debería hacer parte de este tipo de portafolio de servicios?</p> <p>5. ¿En qué horarios cree usted que utilizaría el servicio de conductor</p>	<p>1. En ocasiones en mi carro o en taxi</p> <p>2. 2 veces por mes</p> <p>3. En chapinero</p> <p>4. Transporte en el día para diligencias en caso de tener yo pico y placa.</p> <p>5. entre 11:00 pm a 3:00 am pero en día en horas de la mañana para vueltas personales.</p> <p>6. Si mis amigos, aproximadamente dos veces por mes.</p>

Categorías	Reactivos	
	<p>elegido en mayor proporción de acuerdo a sus necesidades?</p> <p>6. ¿Conoce usted más personas que utilizan el servicio con qué frecuencia lo hacen?</p> <p>7. ¿Utilizaría el conductor elegido por una empresa particular? ¿Por qué?</p> <p>8. ¿En un servicio de conductor elegido que aspecto es el más importante para usted?</p> <p>9. ¿Cuánto tiempo máximo estaría dispuesto a esperar por un servicio de conductor elegido?</p> <p>10. ¿Usted considera que se siente más cómodo y seguro llevar su propio vehículo para los momentos de</p>	<p>7. Si lo utilizaría siempre y cuando me brinde seguridad y este certificada por las leyes de Colombia.</p> <p>8. El cumplimiento y la agilidad de los tiempos.</p> <p>9. Debería ser programado por lo menos con máximo 45 minutos de anterioridad no con 3 horas como lo solicitan actualmente.</p> <p>10. Prefiero mi vehículo me siente más seguro, es por ello que utilizo el servicio de conductor elegido.</p>

Categorías	Reactivos	
	<p>rumba o prefiere dejar su vehículo y solicitar taxi o uber? ¿Por qué?</p>	
comercialización	<p>1. ¿Cuál cree usted que sería el medio más adecuado para solicita un conductor elegido?</p>	<p>1. Por medio de una aplicación donde estén todos los datos de la persona que me va a prestar el servicio, incluido placa de los vehículos en los cuales llegara.</p>

## **Encuesta**

De acuerdo al análisis de la entrevista se realizó unas encuestas para las tres zonas donde se abarcan mayor solicitudes del servicio. (Fuente de Elaboración Propia, estudio mercado ,2017)

### **Bosquejo de encuesta**

Se relaciona un bosquejo de la encuestas para identificar las principales características del target y estrategias para las categorías en este estudio de mercado, las zonas donde se realizó este estudio es:

- ✓ Zona Rosa (entre las calles 85 y 81 y las carreras 15 y 11)
- ✓ Parque de la 93
- ✓ Chapinero central (en la carrera 7.<sup>a</sup>, entre calles 69 y 45).

Dirección de correo electrónico: \_\_\_\_\_

Por favor seleccione su género: Mujer\_ Hombre\_

Por favor seleccione el rango de su edad:

1. Mi edad esta entre los 18 y 24 años
2. Mi edad esta entre los 25 y 30 años
3. Mi edad esta entre los 31 y 39 años
4. Mi edad esta entre los 40 y 50 años
5. Mi edad esta mayor a los 51 años

Por favor seleccione el estrato al cual usted pertenece:

1. Estrato 1
2. Estrato 2
3. Estrato 3

- 4. Estrato 4
- 5. Estrato 5
- 6. Estrato 6

1. ¿Cuáles de los siguientes servicios de transporte privado, prefiere utilizar?

- a. Uber, cabify
- b. Taxi
- c. Otro ¿Cuál?

2. ¿Con que frecuencia consume licor?

(Si la respuesta es "No consumo licor" pasar a la pregunta 6)

- 1. No consumo licor
- 2. Una vez por semana
- 3. Dos veces por semana
- 4. Más de dos veces por semana
- 5. Solo una vez al mes
- 6. Dos veces al mes

3. ¿Cuándo está consumiendo licor prefiere regularmente hacerlo?

- 1. En un grupo de amigos
- 2. Solitario
- 3. En un grupo de familiar
- 4. Otro ¿Cuál?

4. Al momento de consumir licor, ¿Usted lleva carro?(Si la respuesta es No pasar a la pregunta 6)

Sí \_ No \_

5. Si lleva carro al momento de ingerir bebidas alcohólicas regularmente usted:

- a. Opta por que lo maneje otra persona
- b. Deja el carro y no maneja
- c. Maneja en estado de embriaguez
- d. Otra ¿Cuál?

6. ¿Usted conoce el servicio de conductor elegido?

Sí \_ No \_

7. ¿Dónde preferiría utilizar un servicio que le permita que alguien maneje su vehículo para transportarlo de un punto a otro?

- a. Por medio de una aseguradora
- b. Por medio de una empresa particular
- c. Todas las anteriores
- d. Otra ¿Cuál?

8. ¿Para usted dónde cree que es más fácil solicitar un servicio que le permita que alguien maneje su vehículo para transportarlo de un punto a otro y le brinde confianza y seguridad sin importar la hora y el día?

- a. Por medio de una App
- b. Por medio de una página web
- c. Por medio de una línea de atención
- d. Todas las anteriores
- e. Otra ¿Cuál?

9. De acuerdo a las altas probabilidades de que ocurra un accidente de tránsito y de las multas que le pueda generar, ¿Le interesaría utilizar un servicio de conductor elegido?

Si \_ No\_ Tal vez\_\_

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de conductor elegido?

- a. Entre \$30,000 a \$40,000
- b. Entre \$40,000 a \$60,000
- c. Mayor a \$60,000
- d. Otra

Para la aplicación de la encuesta y los resultados gráficos (Ver lista de figuras)

### **Conclusiones de la encuesta**

- ✓ El 74% de las personas encuestadas pagarían un servicio de conductor elegido hasta un máximo de \$40.000 pesos, lo que permite referenciar un precio promedio que se puede fijar para prestar el servicio de conductor elegido.



- ✓ El 48.8% de la muestra vive en estrato 3, es decir que este estrato representa el mayor volumen de personas que probablemente usen el servicio de conductor elegido.
- ✓ El 37,3% de los encuestados se encuentran en el rango de edad de los 31 a los 39 años.
- ✓ El 71% de los encuestados prefieren utilizar uber luego de salir de algún evento donde han consumido bebidas alcohólicas y en promedio el 86,3% si usaría el conductor elegido, lo que representa una oportunidad de negocio entrando a un nicho de mercado donde un gran porcentaje usa otro medio de transporte pero si usaría un conductor elegido por la confianza y agilidad del servicio.

### **Análisis de la demanda**

A pesar de que hay países en donde se consumen más bebidas alcohólicas que en Colombia, se registran menos muertos por conductores ebrios. En Colombia hay condenas de hasta 17 años, que pueden ser reducidas a 3 años de prisión domiciliaria aceptando cargos e indemnizando a los familiares de las víctimas. Contrario a un país como Chile, en donde los conductores ebrios que causan víctimas fatales enfrentan condenas hasta de 15 años, sin rebaja de penas.

Según las cifras de la Dirección de Tránsito y Transporte de la Policía Nacional, las cifras muestran una reducción importante del (66,6 %) en casos de conductores ebrios detectados en la ciudad de Bogotá desde la emisión de ley de embriaguez, pero aun así el índice de conductores que manejan en un grado alto de embriaguez es sorprendente, se descubrieron así a 899 conductores, significa que 2 de cada 10 tenían ésta condición.

Según datos de la Secretaria de Movilidad en Bogotá cada día muere una persona en un accidente de tránsito, ya sean peatones, ciclistas o motociclistas y a pesar de las sanciones interpuestas por las autoridades los accidentes no cesan. Es por esto que empresas como aseguradoras o empresas privadas se han dedicado a la asistencia al hogar mediante conductores elegidos que trasladan personas o cosas de un lugar determinado a otro.

Nuestros clientes potenciales se encuentran entre las edades de los 20 a 60 años entre los estratos de 3, 4, 5 y 6, ya que cuentan con el poder adquisitivo para utilizar el servicio y por la comodidad prefieren utilizar transportes más personalizados y seguros a utilizar el transporte público.

El mercado al que nos referimos en el presente estudio corresponde a personas mayores de edad que poseen licencia de conducción, que con el fin de divertirse hacen uso de todos los establecimientos ubicados en la Zona T, Zona G, la Macarena y Usaquén, donde se encuentran restaurantes, establecimientos gastronómicos, hoteles, bares, discotecas y diferentes sitios culturales de gran interés. Por lo que los clientes potenciales están entre los estratos 3, 4, 5 y 6, de un nivel socio-económico y cultural alto y medio 22 entre los cuales se encuentran: Estudiantes Universitarios, Profesionales, Ejecutivos, Empresarios y Extranjeros, entre otros.

### **Tamaño del mercado**

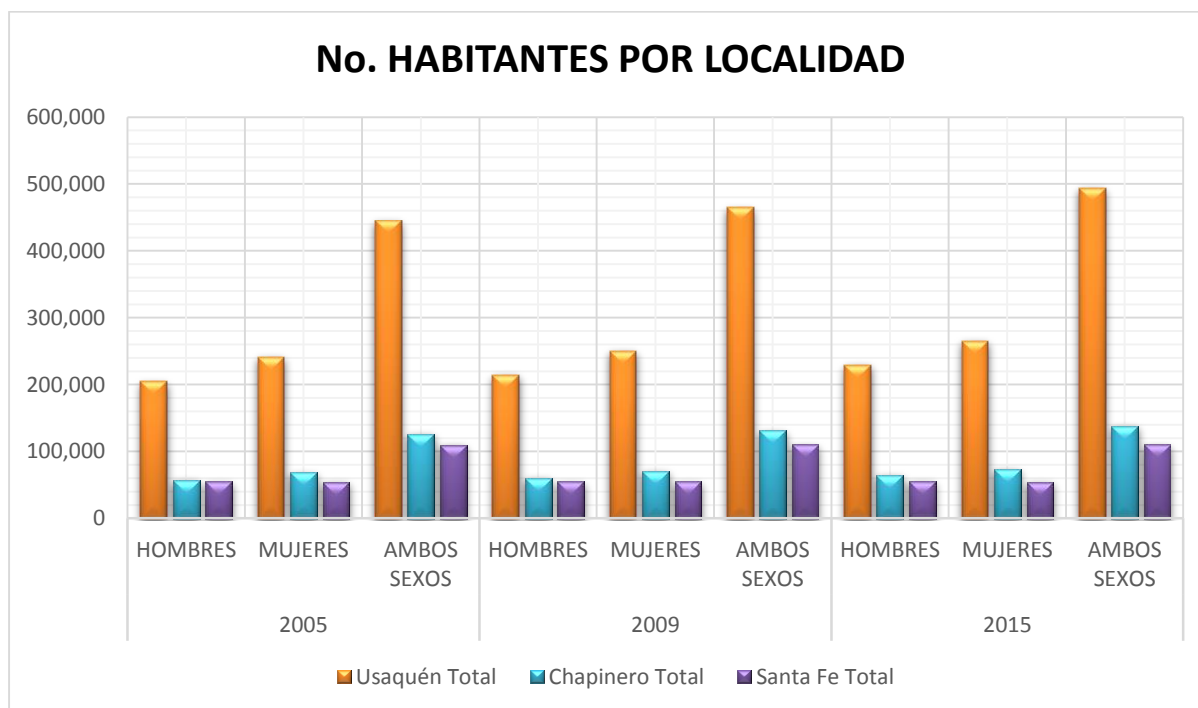
Entre las localidades más concurridas para realizar estas actividades se encuentran; Chapinero, Usaquén y Santa Fe, por lo que luego de un análisis basado en las estadísticas de la Secretaria de Planeación se identificó lo siguiente:

- ✓ Usaquéen posee el doble de habitantes en correlación con las otras dos localidades para el 2015 es decir un total de 494.066 Ha.
- ✓ Las mujeres representan el 52% promedio del total de la población de estas tres localidades.
- ✓ La localidad que más ha crecido en tema poblacional en los últimos 10 años es Usaquéen, con una variación porcentual positiva del 10%.
- ✓ El total de personas de ambos sexos para el grupo de edades entre los 20 y 60 años corresponde a 442.318 personas.

COD_LO C	NOMB_L OC	GRUP OS DE EDAD	2005			2009			2015		
			HOMBR ES	MUJER ES	AMBO S SEXO S	HOMBR ES	MUJER ES	AMBO S SEXO S	HOMBR ES	MUJER ES	AMBO S SEXO S
<b>1</b>	<b>Usaquéen</b>	<b>Total</b>	<b>204.202</b>	<b>240.722</b>	<b>444.924</b>	<b>214.436</b>	<b>250.220</b>	<b>464.656</b>	<b>229.094</b>	<b>264.972</b>	<b>494.066</b>
1	Usaquéen	0-4	15.062	15.420	30.482	14.554	14.747	29.301	14.266	14.374	28.640
1	Usaquéen	5-9	16.214	16.670	32.884	15.233	15.498	30.731	14.551	14.698	29.249
1	Usaquéen	10-14	17.065	17.536	34.601	16.576	17.015	33.591	15.144	15.311	30.455
1	Usaquéen	15-19	18.094	18.889	36.983	18.722	19.239	37.961	17.957	18.529	36.486
<b>1</b>	<b>Usaquéen</b>	<b>20 - 60</b>	<b>118.135</b>	<b>143.416</b>	<b>261.551</b>	<b>125.847</b>	<b>149.855</b>	<b>275.702</b>	<b>136.531</b>	<b>158.193</b>	<b>294.724</b>
1	Usaquéen	60-64	6.736	8.755	15.491	8.225	10.721	18.946	10.552	13.939	24.491
1	Usaquéen	65-69	4.869	6.941	11.810	6.026	8.098	14.124	8.138	10.996	19.134
1	Usaquéen	70-74	3.435	5.106	8.541	3.898	5.905	9.803	5.406	7.601	13.007
1	Usaquéen	75-79	2.488	3.957	6.445	2.819	4.402	7.221	3.392	5.472	8.864
1	Usaquéen	80 +	2.104	4.032	6.136	2.536	4.740	7.276	3.157	5.859	9.016
<b>2</b>	<b>Chapinero</b>	<b>Total</b>	<b>57.526</b>	<b>68.748</b>	<b>126.274</b>	<b>60.418</b>	<b>70.609</b>	<b>131.027</b>	<b>64.685</b>	<b>73.185</b>	<b>137.870</b>
2	Chapinero	0-4	3.231	3.302	6.533	3.106	3.119	6.225	2.999	2.919	5.918
2	Chapinero	5-9	3.111	3.190	6.301	2.915	2.927	5.842	2.736	2.674	5.410
2	Chapinero	10-14	3.400	3.485	6.885	3.351	3.395	6.746	2.958	2.891	5.849
2	Chapinero	15-19	4.864	5.064	9.928	4.974	5.044	10.018	4.733	4.720	9.453
<b>2</b>	<b>Chapinero</b>	<b>20 - 60</b>	<b>36.196</b>	<b>43.712</b>	<b>79.908</b>	<b>38.093</b>	<b>44.619</b>	<b>82.712</b>	<b>40.949</b>	<b>45.588</b>	<b>86.537</b>
2	Chapinero	60-64	2.061	2.670	4.731	2.496	3.209	5.705	3.179	4.042	7.221
2	Chapinero	65-69	1.566	2.226	3.792	1.915	2.538	4.453	2.579	3.352	5.931

COD_LO C	NOMB_L OC	GRUP OS DE EDAD	2005			2009			2015		
			HOMBR ES	MUJER ES	AMBO S SEXO S	HOMBR ES	MUJER ES	AMBO S SEXO S	HOMBR ES	MUJER ES	AMBO S SEXO S
2	Chapinero	70-74	1.167	1.730	2.897	1.319	1.962	3.281	1.813	2.450	4.263
2	Chapinero	75-79	974	1.545	2.519	1.104	1.697	2.801	1.316	2.031	3.347
2	Chapinero	80 +	956	1.824	2.780	1.145	2.099	3.244	1.423	2.518	3.941
3	Santa Fe	Total	54.767	54.696	109.463	55.118	54.764	109.882	55.489	54.564	110.053
3	Santa Fe	0-4	5.125	4.541	9.666	4.807	4.233	9.040	4.473	3.915	8.388
3	Santa Fe	5-9	5.209	4.638	9.847	4.773	4.230	9.003	4.317	3.786	8.103
3	Santa Fe	10-14	5.387	4.794	10.181	5.034	4.498	9.532	4.415	3.877	8.292
3	Santa Fe	15-19	5.237	4.731	9.968	5.260	4.706	9.966	4.800	4.295	9.095
3	Santa Fe	20 - 60	29.057	30.097	59.154	29.774	30.389	60.163	30.657	30.400	61.057
3	Santa Fe	60-64	1.497	1.655	3.152	1.764	1.963	3.727	2.171	2.439	4.610
3	Santa Fe	65-69	1.150	1.382	2.532	1.373	1.573	2.946	1.767	2.028	3.795
3	Santa Fe	70-74	896	1.121	2.017	986	1.257	2.243	1.299	1.545	2.844
3	Santa Fe	75-79	667	886	1.553	717	942	1.659	841	1.135	1.976
3	Santa Fe	80 +	542	851	1.393	630	973	1.603	749	1.144	1.893

“Fuente: Secretaria de planeación”



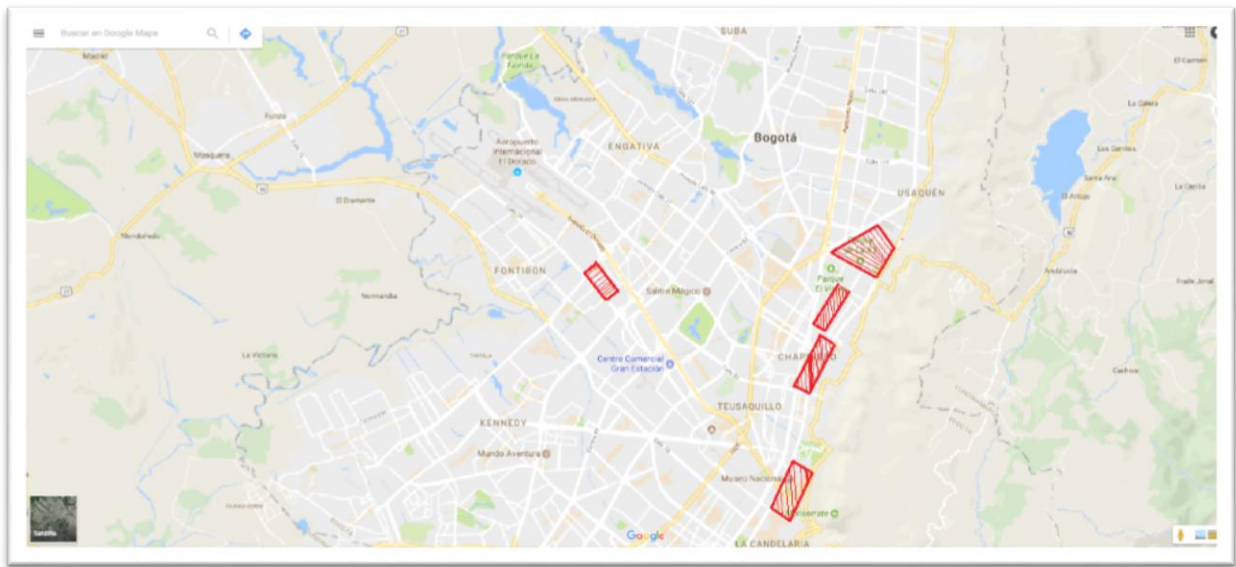
“Fuente: Secretaria de planeación”

La diversión y el entretenimiento es un servicio social muy importante que debe ser implementado en cualquier sociedad y los gobiernos por ser la cabeza de los sectores, liderar campañas de esparcimiento para llevar a cabo la producción en valores más elevados como la diversión y la felicidad. Y porque la diversión y la felicidad son un encuentro social, cuando nos divertimos, inevitablemente hacemos más felices a los demás. Es una buena manera de promover salud y bienestar mundial. Por lo que el 66% del total de la población de Bogotá para el 2015 corresponde a edades entre los 20 y 60 años de edad, nicho al cual nos referimos en el presente estudios.

GRUPOS DE EDADES	No. HABITANTES 2015	PORCENTAJE DE PARTICIPACION DENTRO DEL TOTAL DE POBLACION
0-4	603.230	8%
10-14	605.068	8%
15-19	642.476	8%
20-24	669.960	9%
25-29	635.633	8%
30-34	657.874	8%
35-39	614.779	8%
40-44	536.343	7%
45-49	516.837	7%
50-54	489.703	6%
55-59	406.084	5%
5-9	598.182	8%
60-64	309.925	4%
65-69	230.197	3%
70-74	158.670	2%
75-79	103.406	1%
80 +	100.416	1%
<b>Total general</b>	<b>7.878.783</b>	<b>100%</b>

*“Fuente: Secretaria de planeación”*

Teniendo en cuenta que este segmento del mercado es el más amplio y partiendo de que todos debemos divertirnos y algunas de actividades que nos lo permiten son concurrir a establecimientos gastronómicos, hoteles, bares, discotecas y diferentes sitios culturales, los cuales se encuentran en zonas de interés como las localidades a las que nos referimos en el presente estudio.



*“Fuente: Mapa de google MAPS”*

Generalmente el servicio de conductor elegido es utilizado cuando una persona o grupo de personas deciden entretenerse tomando alguna bebida alcohólica, por lo que luego de unas horas no se encuentran en las facultades motoras para conducir su vehículo, por lo que la mayor afluencia de usuarios que solicitan el servicio de conductor elegido son las zonas de bares como se muestra en el siguiente mapa tomado la APP Google Apps:

En determinación, los sectores más conocidos para estas actividades son la Zona Rosa (entre las calles 85 y 81 y las carreras 15 y 11), el Parque de la 93, Chapinero central (en la

carrera 7.<sup>a</sup>, entre calles 69 y 45) y la Macarena. No obstante, las fronteras de la rumba se extienden también a otras localidades.

### **Muestra aplicada en las Encuestas**

Teniendo en cuenta las variables y el análisis antes mencionado usamos el cálculo de la muestra para poblaciones finitas, es decir contable, se utilizó la siguiente formula:

$$n: \frac{N * Z^2 a * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z^2 a * p * q}$$

Donde:

N: Total de la población

Za: 1,645 al cuadrado (Que representa seguridad del 90%)

P: Proporción esperada (En este caso 50% = 0,5)

Q: 1-p (En este caso 1-0,5 = 0,5)

D: precisión (En este caso 7,52%)

$$n: \frac{442.318 * 1,645^2 * 0,5 * 0,5}{0,0752^2 * (442.318 - 1) + 1,645^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n: 176,8$$

De esa manera la muestra tomada luego de tomar la fórmula de REDONDEAR.MAS es similar a la función REDONDEAR, excepto que siempre redondea al número superior más próximo, alejándolo de cero da como resultado una muestra de 177 encuestas.

### Análisis de la oferta

El estudio de oferta y demanda busca conocer las necesidades de los ciudadanos en temas de asistencias al hogar mediante servicios como conductor elegido.

A continuación mencionamos algunas empresas que prestan este servicio.

EMPRESA	DIRECCION	WEB SIDE
Conductores Elegidos	Av. suba Calle 127	<a href="http://www.conductoreselegidos.com/">http://www.conductoreselegidos.com/</a>
Ángel de ruta	Calle 116 No. 70D - 58 - PBX: 617 9388	<a href="http://angelderuta.com.co/">http://angelderuta.com.co/</a>
Conductor elegido	Calle 16 ·9-45	<a href="http://conductorelegido.com.co/">http://conductorelegido.com.co/</a>
Conductores elegidos VIP	Calle 93 N° 11 a 28 Oficina 601	<a href="http://conductoreselegidosvip.com/">http://conductoreselegidosvip.com/</a>
Ike Asistencia	Calle 93B #17 – 25 Piso 6	<a href="http://ikeasistencia.com.co/">http://ikeasistencia.com.co/</a>
Red Assist	Carrera 7 No. 156 - 78 Piso 21	<a href="http://www.redassist.com/">http://www.redassist.com/</a>
Andi asistencia	Cr 11 93 46 P 5	<a href="https://www.segurviaje.com.co/(S(li2m0yu5kcry2f5g2utrgfox))/default.aspx">https://www.segurviaje.com.co/(S(li2m0yu5kcry2f5g2utrgfox))/default.aspx</a>
Soytuconductor	Cra 14a 127	<a href="https://www.soytuconductor.com/">https://www.soytuconductor.com/</a>
Axxa Assistance	Calle 86 #10 – 88 Oficina 401A	<a href="http://www.axa-assistance.com.co/">http://www.axa-assistance.com.co/</a>
Americann Assist	Carrera 104 18A-52 Of 502 Bogotá	<a href="https://es.americanassist.com/colombia/">https://es.americanassist.com/colombia/</a>

Estas empresas ofrecen soluciones ágiles y versátiles con el fin de asistir a los ciudadanos que sufren eventualidades en servicios como Grúa a nivel nacional, Carro taller, Cerrajería



vehicular, Conductor elegido, Conductor profesional por incapacidad, Asistencia legal telefónica, Referencias de talleres mecánicos, Localización y envío de repuestos, Informe del estado de las carreteras, Referencia de teléfonos de emergencia, Transmisión de mensajes urgentes, entre otras.

### **¿Cuál es la dinámica de producción, distribución y entrega de servicios?**

Teniendo en cuenta que la actividad objeto del presente proceso no produce bienes tangibles por ser un servicio que depende únicamente de la oferta de profesionales en las disciplinas requeridos pero que son necesarios para el funcionamiento de la economía ya que contribuye a la formación del ingreso y producto nacional, no se pueden establecer cadenas de producción y distribución para la entrega del producto requerido.

La estrategia consiste brindar el servicio en dos canales de atención:

- ✓ **App:** Donde se podrá solicitar el cualquier tipo del producto portafolio de servicios.
- ✓ **Teléfono:** vía telefónica las 24 horas del día se podrá comunicar a nuestra línea de atención para las solicitudes del servicio.

### **Análisis De La Competencia**

El servicio de asistencia de vehículo no es muy competitivo en el área de Bogotá, teniendo en cuenta que las empresas que prestan este servicio son muy pocas, por lo que existen pocas empresas que ofrecen diferentes beneficios al momento de necesitar el servicio de conductor para

regresar a casa. En el sector de Bogotá se encuentran las siguientes empresas que pueden clasificarse de la siguiente manera:

- ✓ **Compañías de seguros:** La mayoría de las aseguradoras prestan el servicio de asistencia de vehículos, las aseguradoras que venden pólizas todo riesgo para vehículos incluye dentro de sus coberturas o beneficios el servicio de conductor elegido, el cual está disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Sin embargo es importante recalcar que este servicio se deben solicitar con 3 o 4 horas de anticipación, es decir antes del momento que se tiene estipulado salir del lugar, con dirección exacta y una ruta directa, es decir, no se permiten hacer paradas durante la ruta.
- ✓ **Empresas Privadas** Estas son empresas que se especializan en prestar el servicio de conductor elegido mediante la asistencia de vehículos y asistencia del hogar a través de beneficios para los conductores que no están en las capacidades de conducir o no tienen el tiempo para hacerlo. Estas deben cumplir con estándares de seguridad y confiabilidad a sus clientes y contar con la mayor cobertura posible.
- ✓ **Aplicaciones móviles (APP)** Con las aplicaciones móviles el cliente podrá acceder prácticamente a servicios como la asistencia de vehículos a través de un Smartphone, Tablet u otro tipo de dispositivo móvil, que permiten igualmente la comunicaciones entre los clientes y las empresas que prestan estos servicios, facilitando la comunicación y garantizando la prestación de dicho servicio.

Aunque existen compañías como el Fondo de prevención Vial, y la Secretaría Distrital de Movilidad que buscan la disminución de accidentes de tránsito a través de capacitación y campañas preventivas no se reducen los índices de accidentes de tránsito, por ello las empresas aseguradoras como ANDIASISTENCIA, CORIS, AXXA ASSISTANCE, AMERICAN ASSIST

COLOMBIA, LIBERTY SEGUROS ofrecen como valor agregado de sus productos de seguros servicios de grúa y acompañamiento hasta el hogar incluido en un paquete que contiene la póliza que expiden para el vehículo y que se utiliza en casos de emergencia o esporádicamente. El desconocimiento de este servicio adicional que ofrecen las pólizas permite que empresas como Ángel de Ruta presten el servicio de conductor- elegido en el momento de ser necesitado. Esta empresa comenzó a funcionar con tres conductores en diciembre de 2005. Los distintos conductores de esta empresa están ubicados en diferentes puntos de la ciudad, y con sólo una llamada, cualquier persona puede disponer del servicio de conductor elegido, para aquellos días en que se quiere salir de rumba, beber unos tragos y regresar a casa sin contratiempos.

Por ahora Ángel de Ruta tiene cobertura dentro y fuera de Bogotá, prestando servicios de emergencia en caso de traslados a hospitales o clínicas. Asimismo, llevan a sus clientes al aeropuerto. Los precios varían desde \$30.000 hasta \$70.000, dependiendo del servicio que requieran. En municipios como Chía, Gota, Cajicá y Funza, entre otros, también se puede disponer de este servicio.

Teniendo en cuenta lo anterior Ángel de Ruta es nuestra competencia directa, sin embargo, no ha incrementado su participación en este nicho de mercado, lo cual nos permite llegar a este sector del mercado, desarrollando una empresa Retomo Seguro que beneficie y complemente este tipo de necesidades.

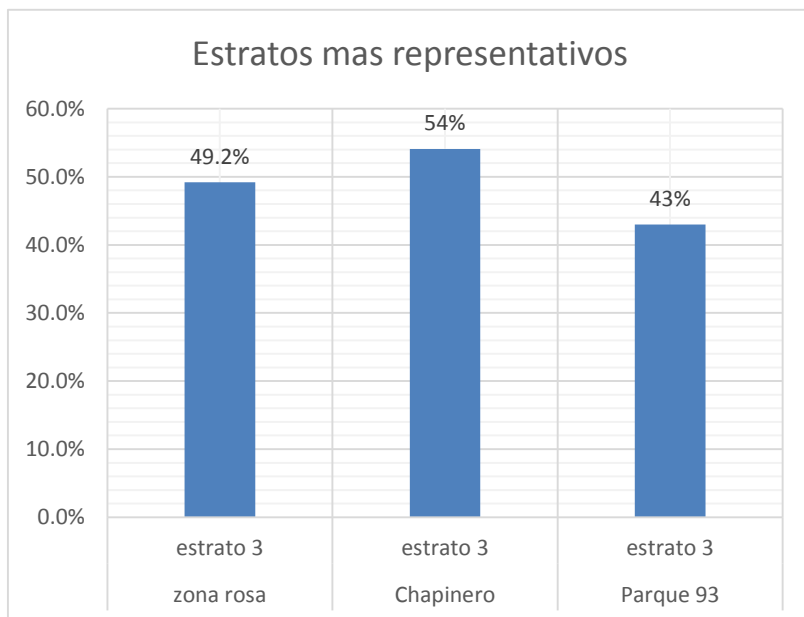
## **Estrategia De Mercado**

Con Licencia Para Conducir S.AS, es una empresa que busca servirles a sus clientes con responsabilidad y cumplimiento; en temas relacionados con el servicio de conductores elegidos; transporte de personas y documentos. Por ende se tiene el siguiente Portafolio de servicios:

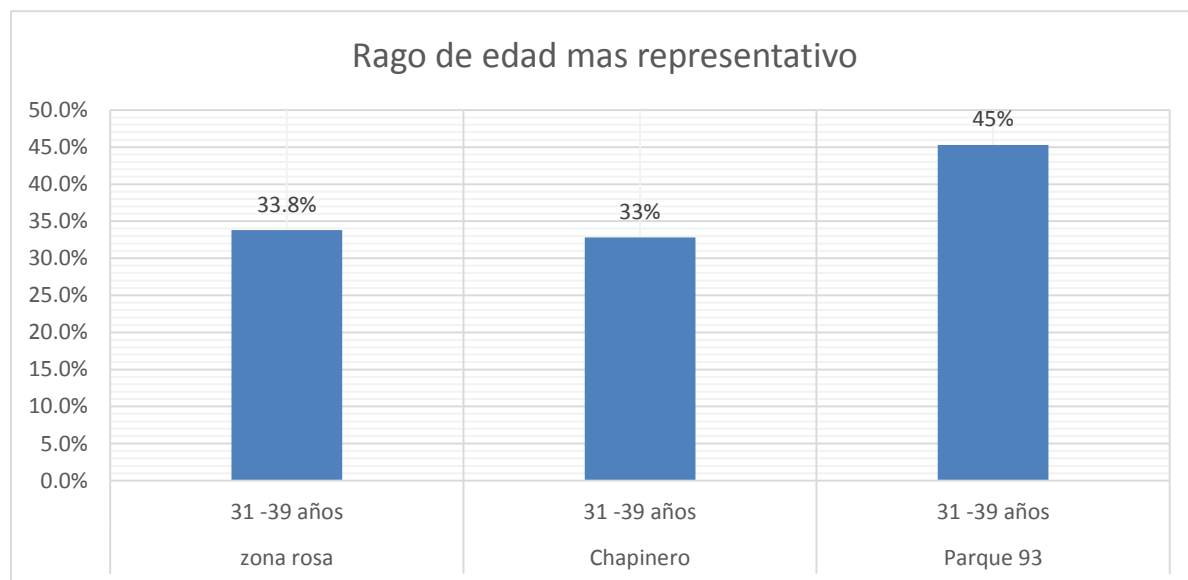
- ✓ Conductor elegido.
- ✓ Conductor familiar.
- ✓ Alquiler de vehículos con conductor V.I.P (Servicios empresariales, traslado de pacientes y personas de la tercera edad).
- ✓ Alquiler de vehículos con conductor aeropuerto y terminales.
- ✓ Mensajería express.
- ✓ Valet parking.

## **Análisis Del Producto**

Teniendo en cuenta que este estudio no contempla un bien material, sino una serie de servicios dirigidos a personas entre los 20 a 60 años y entre los estratos de 3, 4, 5 y 6 representado mediante una aplicación diseñada con el fin de brindar tranquilidad y seguridad a cada uno de sus clientes. La aplicación permitirá al cliente disponer de un conductor elegido de manera ágil y confiable, por lo que las solicitudes serán atendidas en tiempo real.



En correlación con las encuestas realizadas se evidencio que el 48,8% de la muestra vive en un estrato 3 y el 37,3% se encuentra entre el rango de los 31 y 39 años de edad.



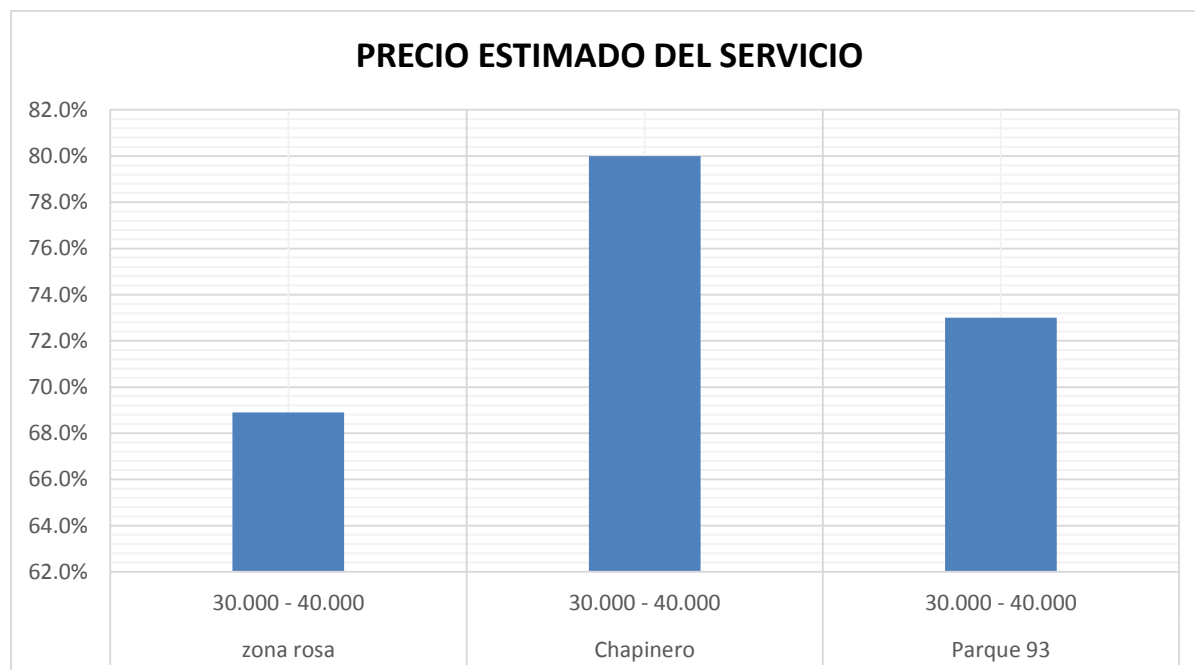
### **Ciclo de vida del producto o Servicio**

El servicio se encuentra en una fase de implementación de estrategias que permitan definir el mercado y las necesidades identificadas de los ciudadanos de unos sectores ya definidos, por lo que a continuación se muestra el ciclo de vida de los servicios a prestar, con el fin de prestar un servicio eficaz, eficiente y efectivo.



### Análisis del Precio

Como se evidencio en las encuestas aplicadas, las personas que utilizan o utilizarían el servicio de conductor elegido estarían dispuestos a pagar un máximo de \$40.000 pesos por el servicio en la ciudad de Bogotá.



## Capítulo 3

### Estudio Administrativo

#### 1. Aspectos administrativos

✓ Misión

Servir a sus clientes con responsabilidad y cumplimiento; en temas relacionados con el servicio de conductores elegidos; transporte de personas y documentos.

✓ Visión

Ser reconocidos como la mejor opción en el servicio de asistencia de conductores, como para aseguradoras y servicios particulares

✓ Organigrama

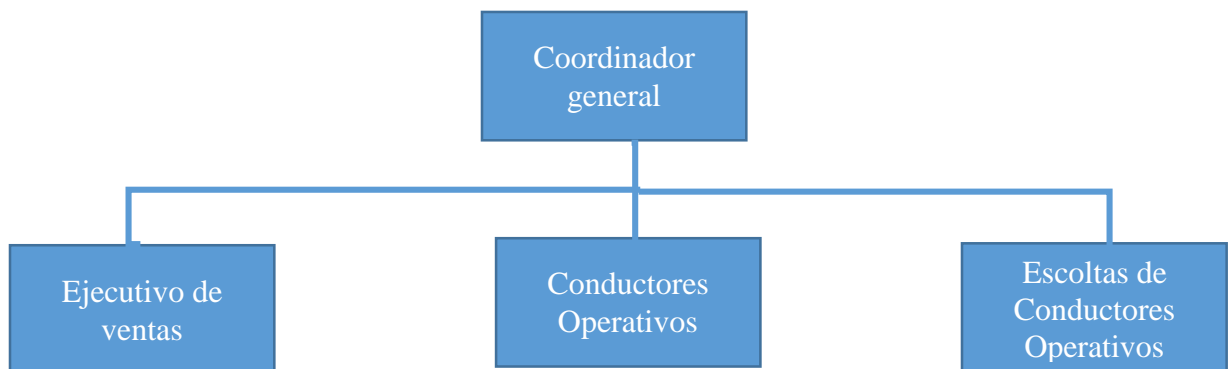


Figura 1.0 Organigrama

## 1.1 Diagrama de flujo

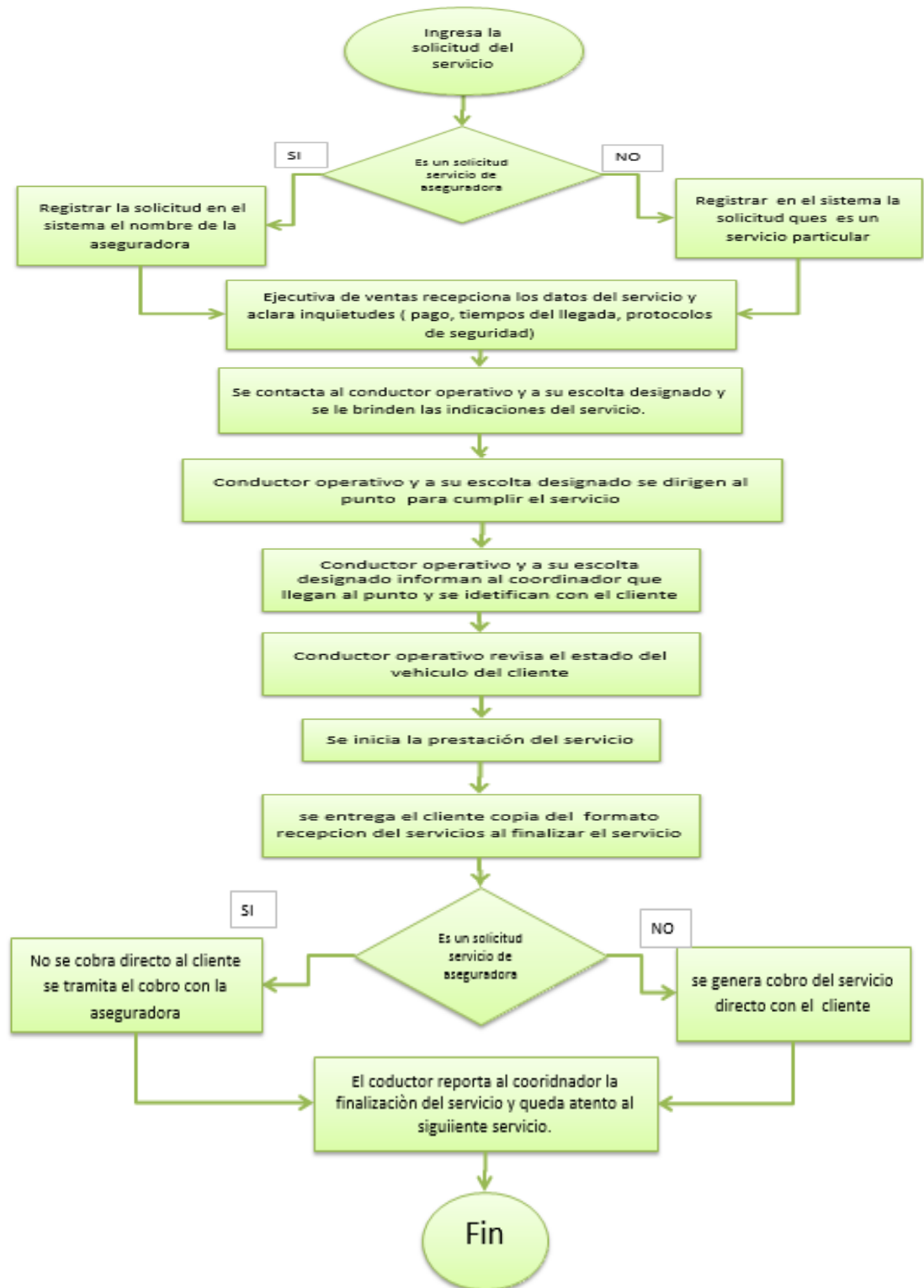




Figura 2.0 Diagrama de flujo

## 2. Aspectos legales

DOCUMENTO O NORMATIVIDAD	ENTIDAD Y/O NORMATIVA	OBSERVACIONES	
RUT (REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO)	DIAN	Tramite	Este documento es gratuito
RIT (REGISTRO DE INFORMACIÓN TRIBUTARIA)	Secretaria de Hacienda	Tramite	Este documento es gratuito
REGISTRO EN LA CÁMARA DE COMERCIO	Cámara de Comercio	Tramite	El valor del registro está dado por tarifas según el rango de activos, estos cambian para cada vigencia <a href="http://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Tarifas-2017">http://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Tarifas-2017</a>
RESOLUCIÓN DE FACTURACIÓN	DIAN	Tramite	Este documento es gratuito
LEY 1258 DE 2008	Legislación	Obligatorio cumplimiento	Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada.
DECRETO 410 DE 1971	Legislación	Obligatorio cumplimiento	Por el cual se expide el Código de Comercio
DECRETO 4466 DE 2006,	Legislación	Obligatorio cumplimiento	Por el cual se reglamenta el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006, sobre constitución de nuevas empresas.
DECRETO 525 DE 2009	Legislación	Obligatorio cumplimiento	Por el cual se reglamenta el artículo 43 de la Ley 590 de 2000, sobre la gradualidad del pago de parafiscales.
CÓDIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO	Legislación	Obligatorio cumplimiento	Adoptado por el Decreto Ley 2663 del 5 de agosto de 1950 "Sobre Código Sustantivo del Trabajo"
DECRETO 1072 DE 2015	Legislación	Obligatorio cumplimiento	Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo
LEY 1562 DE 2012	Legislación	Obligatorio cumplimiento	Por la cual se modifica el Sistema de Riesgos Laborales y se dictan otras disposiciones en materia de Salud Ocupacional.

DOCUMENTO O NORMATIVIDAD	ENTIDAD Y/O NORMATIVA	OBSERVACIONES	
LEY 789 DE 2002	Legislación	Obligatorio cumplimiento	Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo El Congreso de Colombia,
LA LEY 905 DE 2004	Legislación	Obligatorio cumplimiento	Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.
LEY ESTATUTARIA 1581 DE 2012	Legislación	Obligatorio cumplimiento	Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales.
LEY 769 DE 2002	Legislación	Obligatorio cumplimiento	Por la cual se expide el Código Nacional de Tránsito Terrestre y se dictan otras disposiciones
LEY 1005 DE 2006	Legislación	Obligatorio cumplimiento	Por la cual se adiciona y modifica el Código Nacional de Tránsito Terrestre, Ley 769 de 2002.
RUNT Registro Único Nacional de Tránsito	Ministerio de Transporte	Tramite	Base de datos centralizada para consulta que permite registrar y mantener actualizada, centralizada, autorizada y validada la misma sobre los registros de automotores, conductores, licencias de tránsito, empresas de transporte público, infractores, accidentes de tránsito, seguros, remolques y semirremolques, maquinaria agrícola y de construcción autopropulsada y de personas naturales o jurídicas que prestan servicio al sector.
LEY 1801 DE 2016	Legislación	Obligatorio cumplimiento	Por la cual se expide el Código Nacional de Policía y Convivencia.

## Capítulo 4

### Estudio Técnico

#### 1. Ingeniería del proyecto

Esta es la fase en la que se definimos los recursos para la ejecución del proyecto tales como obras físicas, maquinaria y equipos insumos y personal.

#### 2. Obras físicas

Nota: Unos de los inversionistas aporta las instalaciones de la oficina y parqueadero de los vehículos para la generación de proyecto.

Tabla 1.0 detalle de obras físicas

BALANCE DE OBRAS FISICAS				
Nombre Cargo	Costo de arrendamiento			
	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo total Mensual
Oficina	m2	6	\$ 25.000,00	\$ 150.000,00
Parqueadero	m2	16	\$ 10.000,00	\$ 160.000,00
TOTAL	m2	22	\$ 35.000,00	\$ 310.000,00

#### 3. Maquinaria y Equipos

Nota: Los inversionistas generan un aporte de los vehículos subrayados en amarillo para la generación de proyecto.

Tabla 2.0 detalle de Maquinaria y equipo

BALANCE DE MAQUINARIA Y EQUIPOS				
MAQUINAS				
	Cantidad	Valor Unitario	Costo Total	Vida Util en años
Carro Chevrolet SPAR GT	1	\$ 21.700.000,00	\$ 21.700.000,00	5
Carro Hyundai Acced 2011	1	\$ 22.000.000,00	\$ 22.000.000,00	5
Carro KIA ION 2014	1	\$ 23.900.000,00	\$ 23.900.000,00	5
MOTO BOXER	1	\$ 2.150.000,00	\$ 2.150.000,00	5
MOTO AKT	1	\$ 2.650.000,00	\$ 2.650.000,00	5
PC PORTATIL	1	\$ 850.000,00	\$ 850.000,00	4
IMPRESORA	1	\$ 380.000,00	\$ 380.000,00	4
INVERSION INICIAL DE MAQUINAS Y EQUIPOS			\$ 72.400.000,00	

Figura 3.0 Imágenes de los vehículos y motos para la presentación del servicio



#### 4. Insumos

Tabla 3.0 Balance de insumos

BALANCE DE INSUMOS NECESARIOS			
NOMBRE CARGO	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Plan minutos a fijos un paquete ilimitado	1	45.000,00	540.000,00

Plan minutos a celular paquete de 2000 minutos	1	80.000,00	960.000,00
Papelería	3	8.500,00	306.000,00
Material de oficina	5	20.000,00	1.200.000,00
Gasolina carro*galón	3	2.349.000,00	28.188.000,00
Gasolina moto*galón	3	1.174.500,00	14.094.000,00
Mantenimiento de vehículos	6		7.020.000,00
SOAT Y SEGUROS	6		9.810.000,00

servicios por vehículo por día	No vehículos	No. Días	Total	Total por año
3	3	30	270	3240

servicios por vehículo por día	No vehículos	No. Días	Total	Total por año
3	3	30	270	3240

galones por vehículo por servicio	No. Vehículos	No. Días	Total	Total por año	precio promedio	valor total año
1	3	30	270	3240	8700	28.188.000,00

galones por moto por servicio	No. Vehículos	No. Días	Total	Total por año	precio promedio	valor total año
0,5	3	30	135	1620	8700	14.094.000,00

mantenimientos preventivos vehículos por año	mantenimientos correctivos vehículos por año	No. Vehículos	valor promedio mantenimientos preventivos	valor promedio mantenimientos correctivos	TOTAL	TOTAL
4	2	3	200.000	300.000	4.200.000	
mantenimientos preventivos MOTO por año	mantenimientos correctivos MOTO por año	No. Vehículos	valor promedio mantenimientos preventivos	valor promedio mantenimientos correctivos	TOTAL	
8	2	3	80.000	150.000	2.820.000	7.020.000

VALOR SOAT VEHICULOS	VALOR SEGURO POR VEHICULO	VALOR REVISION TECNICO MECAN	No VEHICULOS	VALOR TOTAL	TOTAL
380.000,00	1.000.000,00	150.000,00	3,00	4.590.000,00	
VALOR SOAT MOTOS	VALOR SEGURO POR MOTO	VALOR REVISION TECNICO MECAN	No VEHICULOS	VALOR TOTAL	9.810.000,00

450.000,00	1.200.000,00	90.000,00	3,00	5.220.000,00	
------------	--------------	-----------	------	--------------	--

## 5. Personal

**Tabla 4.0 Balance del personal**

BALANCE DE PERSONAL				
Nombre Cargo	Costo del Personal			
	Cantidad	Cost. Mensual	ParaFiscales	Costo Total
Cordinador General	1	\$ 950.000,00	\$ 652.954,00	\$ 1.602.954
Ejecutivo de Ventas	1	\$ 737.717,00	\$ 542.874,00	\$ 1.280.591
Conductories Operativos	5	\$ 737.717,00	\$ 542.874,00	\$ 6.402.955
Escolta de Conductores operativos	5	\$ 837.717,00	\$ 542.874,00	\$ 6.902.955
Desarrollo De Aplicación	1	\$ 700.000,00		\$ 700.000
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>\$ 3.963.151,00</b>	<b>\$ 2.281.576,00</b>	<b>\$ 16.889.455</b>

## 6. Ubicación

La ubicación de la oficina del CLPC (Con Licencia Para Conducir) estará ubicada en el barrio bonanza calle 74 d # 70 g -03 es un barrio de Bogotá, la capital de Colombia ya que es un aporte de unos delos inversionistas. Situado en la localidad de Engativá, aledaño a los barrios Santa Helenita, Tabora Florida y Santa María del lago. Está ubicado entre la Calle 68, la Avenida Boyacá, Avenida Rojas y la calle 80para facilitar las salidas para la prestación de los servicios

**Figura 3.0 ubicación de la oficina de CLPC**



Capítulo 4

Estudio Financiero

Flujo Operacional

PLAN DE NEGOCIO - APP CONDUCTOR ELEGIDO

DATOS DE SALIDA								
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
INVERSIONES INICIALES								
App	42.330.000							
Maquinaria y equipo	72.400.000							
Capital de trabajo	30.000.000							
Total	144.730.000							
Inversiones Ini.	0							
INGRESOS POR VENTAS								
Unidades		3.240	10.800	10.800	10.800	10.800	10.800	10.800
Precio Unitario		50.000	51.220	52.214	54.125	57.789	61.112	63.611



## PLAN DE NEGOCIO - APP CONDUCTOR ELEGIDO

### DATOS DE SALIDA

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
<b>Total ing Ventas</b>		<b>162.000.000</b>	<b>553.176.000</b>	<b>563.907.614</b>	<b>584.546.633</b>	<b>624.120.440</b>	<b>660.007.365</b>	<b>687.001.667</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>								
Plan minutos a fijo		167	181	192	208	224	239	255
Plan minutos a celular		296	322	342	370	398	424	454
papelería		94	103	109	118	127	135	145
Material de oficina		370	403	427	463	497	530	567
gasolina carro por galón		8.700	9.469	10.029	10.873	11.675	12.451	13.323
gasolina moto por galón		4.350	4.734	5.014	5.436	5.837	6.225	6.662
mantenimiento vehículos		2.167	2.358	2.498	2.708	2.908	3.101	3.318
SOAT Y SEGUROS		3.028	3.295	3.490	3.784	4.063	4.333	4.637
<b>Costos</b>		<b>19.172</b>	<b>20.866</b>	<b>22.100</b>	<b>23.961</b>	<b>25.728</b>	<b>27.437</b>	<b>29.361</b>
<b>Costos Var Prod</b>		<b>62.118.000</b>	<b>225.353.751</b>	<b>238.683.425</b>	<b>258.774.603</b>	<b>277.859.230</b>	<b>296.322.975</b>	<b>317.095.216</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>								
Costos Fijos Transporte año		3.720.000	3.810.768	3.884.697	4.026.877	4.299.496	4.546.717	4.732.678
Gastos fijos Nomina año		194.273.460	199.013.732	202.874.599	210.299.809	224.537.106	237.447.990	247.159.613
<b>Costos Fijos Totales</b>		<b>197.993.460</b>	<b>202.824.500</b>	<b>206.759.296</b>	<b>214.326.686</b>	<b>228.836.603</b>	<b>241.994.707</b>	<b>251.892.291</b>
<b>RECUPERACIÓN CAPITAL DE TRABAJO</b>								
Recuperación Capital de Trabajo	-	-	-	-	-	-	-	15.000.000
<b>Total Recuperación Capital de Trabajo</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>15.000.000</b>
<b>DEPRECIACIONES</b>								
App	42.330.000	31.152.779	19.975.558	8.798.338	(2.378.883)	(13.556.104)	(24.733.325)	(35.910.546)



PLAN DE NEGOCIO - APP CONDUCTOR ELEGIDO

DATOS DE SALIDA

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Maquinaria y equipo	72.400.000	53.282.807	34.165.614	15.048.420	(4.068.773)	(23.185.966)	(42.303.159)	(61.420.352)
Depreciación App	11.177.221	11.177.221	11.177.221	11.177.221	11.177.221	11.177.221	11.177.221	11.177.221
Depreciación Maq	19.117.193	19.117.193	19.117.193	19.117.193	19.117.193	19.117.193	19.117.193	19.117.193
<b>Total Depreciaciones</b>	<b>30.294.414</b>	<b>30.294.414</b>	<b>30.294.414</b>	<b>30.294.414</b>	<b>30.294.414</b>	<b>30.294.414</b>	<b>30.294.414</b>	<b>30.294.414</b>

CALCULO VALOR RESIDUAL

Maquinaria y equipo	-	-	-	-	-	-	-	14.480.000
<b>Total Valor Residual</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>14.480.000</b>

FLUJO DE CAJA OPERACIONAL

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Ingresos Por Ventas		162.000.000	553.176.000	563.907.614	584.546.633	624.120.440	660.007.365	687.001.667
Costos Variables		62.118.000	225.353.751	238.683.425	258.774.603	277.859.230	296.322.975	317.095.216
Costos Fijos		197.993.460	202.824.500	206.759.296	214.326.686	228.836.603	241.994.707	251.892.291
Depreciación		30.294.414	30.294.414	30.294.414	30.294.414	30.294.414	30.294.414	30.294.414
<b>Utilidad Antes De Impuestos</b>	<b>-</b>	<b>(128.405.874)</b>	<b>94.703.335</b>	<b>88.170.479</b>	<b>81.150.930</b>	<b>87.130.194</b>	<b>91.395.269</b>	<b>87.719.746</b>
Impuestos	-	-	-	-	-	28.752.964	30.160.439	-
<b>Utilidad Después De Impuestos</b>	<b>-</b>	<b>(128.405.874)</b>	<b>94.703.335</b>	<b>88.170.479</b>	<b>81.150.930</b>	<b>58.377.230</b>	<b>61.234.830</b>	<b>87.719.746</b>
Depreciaciones	-	30.294.414	30.294.414	30.294.414	30.294.414	30.294.414	30.294.414	30.294.414
Inversiones Iniciales	144.730.000	-	-	-	-	-	-	-
Valor Residual	-	-	-	-	-	-	-	14.480.000
Recuperación Cap. Trabajo	-	-	-	-	-	-	-	15.000.000
Valor de Rescate	-	-	-	-	-	-	-	438.598.729
<b>Flujo De Caja Operacional</b>	<b>(144.730.000)</b>	<b>(98.111.460)</b>	<b>124.997.749</b>	<b>118.464.893</b>	<b>111.445.344</b>	<b>88.671.644</b>	<b>91.529.244</b>	<b>586.092.889</b>

## Análisis financiero

INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA		
SG	INDICADOR	VALOR
VPN	1. Valor Presente Neto	\$ 98.826.179
TIR	2. Tasa Interna de Retorno	40,91%
B/C	3 Relación Beneficio / Costo	1,68

### Valor Actual Neto (VAN):

El VAN representa la rentabilidad expresada en valor monetario que se espera por la implementación del proyecto y constituye el método más aceptado en la evaluación financiera de proyectos. Se obtiene al descontar la sumatoria de los flujos descontados a la inversión inicial. El resultado del VAN debe ser mayor a cero para que el inversionista considere aceptable realizar la inversión en el proyecto.

**Resultado:** VAN mayor a 0: El proyecto es rentable. El proyecto da un retorno mayor a la tasa de costo de oportunidad.

### Tasa Interna de Retorno (TIR):

La TIR representa la tasa de interés que iguala la sumatoria de los flujos descontados a la inversión inicial, lo que indica cuál sería la tasa de interés más elevada que podría pagar el inversionista sin perder dinero si el proyecto fuese financiado en su totalidad por un préstamo y se pagaría la deuda de capital e intereses financieros con los flujos generados por el proyecto. Se obtiene la TIR a través de iteraciones que resulten en una tasa de interés tal que el VAN sea cero. El resultado de la TIR debe ser igual o mayor que la tasa de descuento preestablecida para que inversionista considere conveniente realizar la inversión en el proyecto, en desmedro de otras alternativas de inversión.

**Resultado:** TIR mayor que To (20%): realizar el proyecto. El proyecto da un retorno mayor a la tasa de costo de oportunidad.

## Capítulo 5

### Estudio Ambiental

DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD		ASPECTO AMBIENTAL		IMPACTO AMBIENTAL			PLAN DE ACCION	
AREA	ACTIVIDAD	ASPECTO	DESCRIPCION	Descripcion del impacto	Frecuencia	SIGNIFICANCIA DEL ASPECTO AMBIENTAL	CONTROLES	
							DESCRIPCION	SEGUIMIENTO
ADMINISTRACION	Oficina: generacion de reportes ordenes de trabajo y impresion de de compra y ordenes de compra, documentacion tecnica y comercial, facturacion ,etc	Consumo de papel y carton	Papeleria , Articulo Oficina (Esferos, Papel)	Agotamiento de los recursos ambientales	0,5	NO SIGNIFICATIVO	Utilización de puntos ecológicos para la separacion en la fuente de residuos solidos y organicos	SEMANAL
SERVICIO PARQUEADERO	Lavado de autos y uso sanitario	Consumo de recurso hidrico	Lavado de vehiculo y varios	Agotamiento de los recursos ambientales	1	MUY SIGNIFICATIVO	Mantenimiento preventivo según kilometraje y correctivo según novedad presentada por el vehiculo	3 meses
OPERATIVO	Transporte pasajeros en vehuclos particulares	Emision de gases	Desplazamiento de vehiculos y motocicletas en la ciudad	Contaminación del aire	1	MUY SIGNIFICATIVO		

### Justificación de valores

Dentro de la matriz se contempló la frecuencia del uso de acuerdo al área que maneja el proyecto como también su grado de significancia de acuerdo al impacto ambiental que se considera desde nuestro proyecto este puede generar

Para el caso de área administrativa donde maneja el proceso de Oficina: generación de reportes ordenes de trabajo y impresión de compra y órdenes de compra, documentación técnica y comercial, facturación, etc , se evalúa una frecuencia de 0,5 diaria puesto que el uso de app que

se implantará permitirá ahorrar recursos de oficina para garantizar el correcto funcionamiento de este proceso en proyecto.

Para servicio parqueadero y operativo se evalúa una frecuencia de (100%) diaria ya que son el principal insumo para prestar el servicio pero este genera una implicación ambiental en la emisión de gases especialmente que desde nuestro proyecto por el rango de uso se considera importante.

### **Plan de manejo ambiental**

Efectuando la matriz de aspectos podemos determinar que nuestra empresa es prestadora de servicio por medio de una app mas no de producción o manipulación de cualquier tipo de insumos, es por ellos que el impacto ambiental que esta tendería esta derivada directamente en nuestros de transporte y labores de escritorio, por ello se plantea

### **Emisión de gases y servicio lavado**

Se genera revisiones mecánicas de los automotores trimestralmente para cumplir con los estándares mínimos exigidos de emisión de gases contribuyendo a la no afectación ambiental en la ciudad de Bogotá.

### **Área Administrativa**

Este proceso involucra labores de escritorio sin embargo se necesita labor de papelería y hace necesario un control efectivo para la no mal utilización del recurso y para ellos y como plan de diferenciación de nuestros servicio se utilizara los medios magnéticos para el almacenamiento de información y proceso de reciclaje de papel para evitar el mayor uso de papel dentro del proceso.

### Grado De Afectación Ambiental

El grado de afectación de ambiental se contempló varios aspectos sin embargo el principal es la emisión de gases que generan nuestro vehículos prestadores de servicio y abarcaría recorridos por todo Bogotá se evidencia puede generar un valor de importancia del afectación de daño real de \$ 551.494.353 y sin control genera un multa de \$ 62,686,869, de acuerdo a la tablas y normatividad actual. Se evalúa un factor de importancia ambiental de 32 por la emisión de gases sino la intensidad que se genera por le prestación del servicio en nuestro proyecto.

#### Se anexa tabla evaluación del daño real

Daño real		
	existe daño real	1
Factor de temporalidad	1,00 Días	1

Grado de afectación ambiental		
Importancia de la afectación ambiental	Intensidad	1
	Extensión	12
	Persistencia	1
	Reversibilidad	1
	Recuperabilidad	3
Salario mínimo mensual legal vigente		\$ 781.242
Valor monetario de la importancia de la afectación		\$ 551.494.353
		\$ 551.494.353

## **CONCLUSIONES**

### **1. Factores de riesgo para tener en cuenta para el proyecto**

- ✓ Las ventas proyectadas para el tercer año debe incrementarse por lo menos de 3 servicios a diez servicio por vehículo de acuerdo el estudio de mercado lo contrario , el proyecto no generara las utilidad esperada
- ✓ Los costos variables este proyectos en base de la proyección IPP Y IPC por medio de regresión línea l lo cuales debe estarse monitoreando para garantizar que no afecte la planeación de los costo del proyecto.
- ✓ Tener en cuenta los cambios de normatividad legal de acuerdo al comportamiento del mercado.

### **2. Factores de éxitos del proyecto**

- ✓ El proyecto bajo estas condiciones de mercado y aportes de inversionista con una TIO 20% esperada genera una VPN \$ 98, 826,179 y una TIR del 40,91 % dejando una relación beneficio costo por cada peso invertido al proyecto del 1,68.
- ✓ Dentro proyecto se genera un aporte social no solo para disminuir ir los índices de accidentabilidad por estado embriaguez si no pemite generar una alternativa de empleo para este tipo de servicios.

### **Lista de referencias**

- Andrews, S. Fastqc, (2010). A quality control tool for high throughput sequence data.
- Augen, J. (2004). Bioinformatics in the post-genomic era: Genome, transcriptome, proteome, and information-based medicine. Addison-Wesley Professional.
- Blankenberg, D., Kuster, G. V., Coraor, N., Ananda, G., Lazarus, R., Mangan, M., ... & Taylor, J. (2010). Galaxy: a web-based genome analysis tool for experimentalists. Current protocols in molecular biology, 19-10.
- Bolger, A., & Giorgi, F. Trimmomatic: A Flexible Read Trimming Tool for Illumina NGS Data. URL <http://www.usadellab.org/cms/index.php>.
- Giardine, B., Riemer, C., Hardison, R. C., Burhans, R., Elnitski, L., Shah, P., ... & Nekrutenko, A. (2005). Galaxy: a platform for interactive large-scale genome analysis. Genome research, 15(10), 1451-1455.

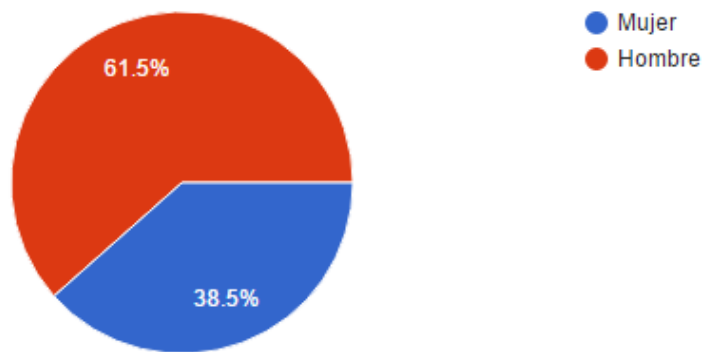
## Lista de figuras

### Repuestas de la encuesta

- ✓ Zona Rosa (entre las calles 85 y 81 y las carreras 15 y 11) para esta zona se logró una muestra de 65 muestras:

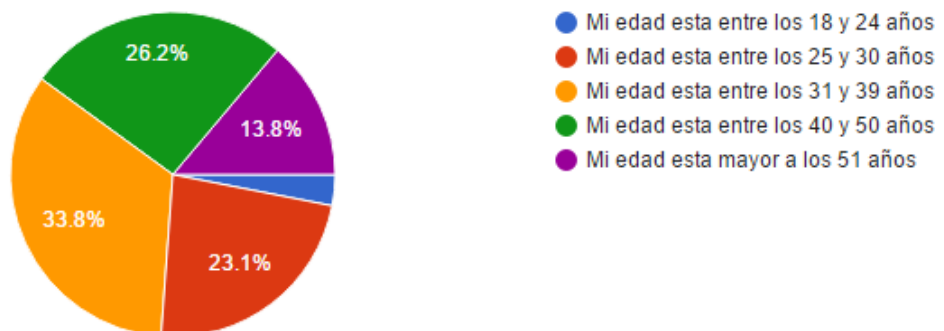
Por favor seleccione su genero:

65 respuestas



Por favor seleccione el rango de su edad

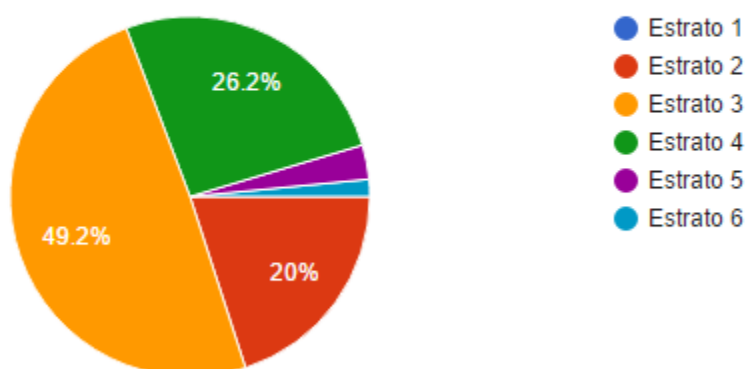
65 respuestas





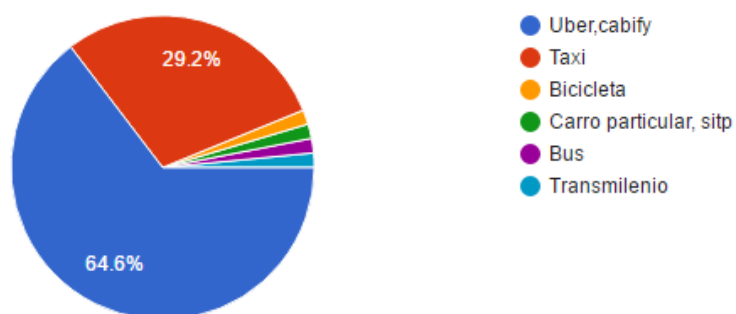
## Por favor seleccione el estrato al cual usted pertenece

65 respuestas



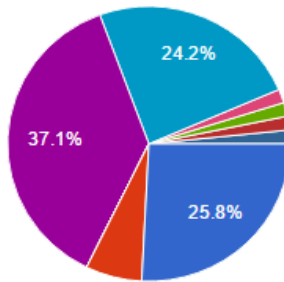
## 1. ¿Cuáles de los siguientes servicios de transporte privado, prefiere utilizar?

65 respuestas



## 2. ¿Con que frecuencia consume licor?

62 respuestas

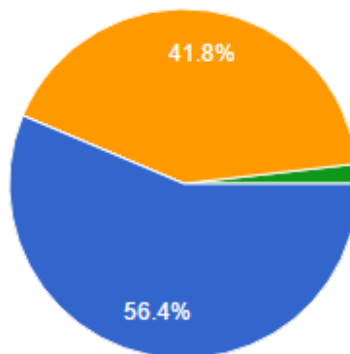


- No consumo licor
- Una vez por semana
- Dos veces por semana
- Más de dos veces por semana
- Solo una vez al mes
- Dos veces al mes
- Solo en ocasiones especiales
- En evento social

▲ 1/2 ▼

## 3. ¿Cuándo está consumiendo licor prefiere regularmente hacerlo?:

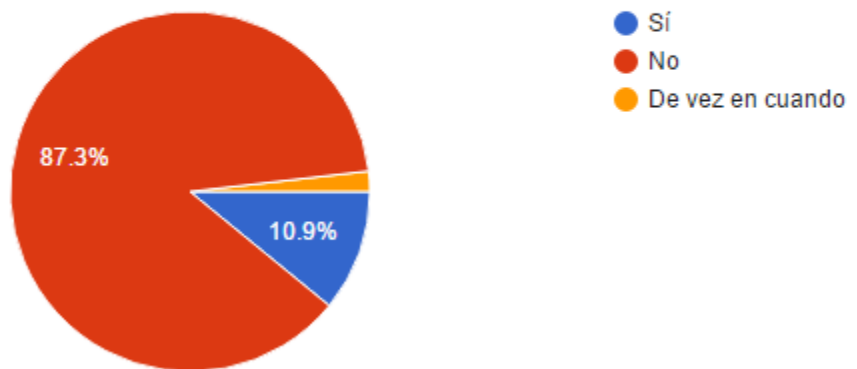
55 respuestas



- En un grupo de amigos
- Solitario
- En un grupo de familiar
- Compañeros de trabajo

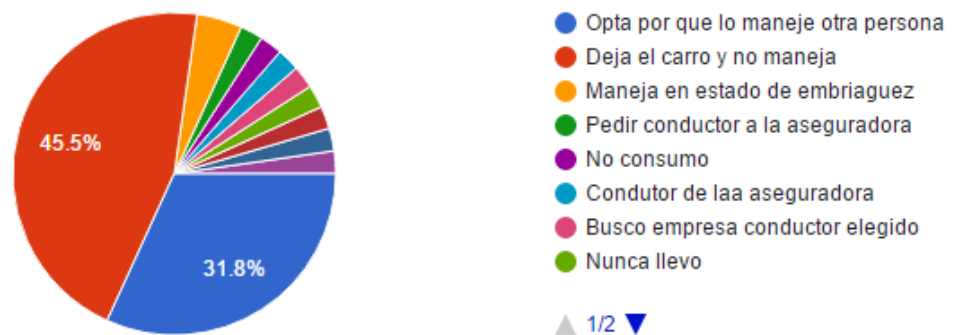
#### 4. Al momento de consumir licor, ¿Usted lleva carro?

55 respuestas



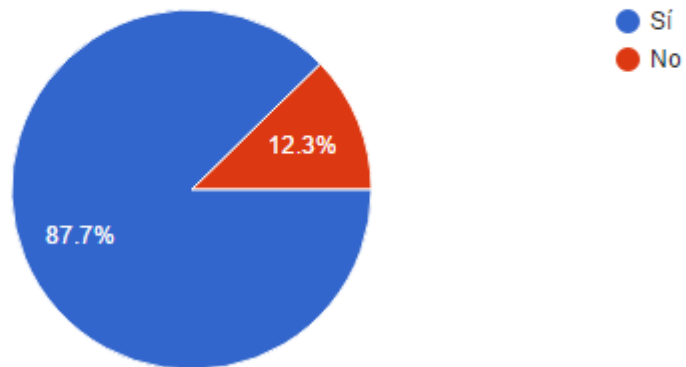
#### 5. Si lleva carro al momento de ingerir bebidas alcohólicas regularmente usted:

44 respuestas



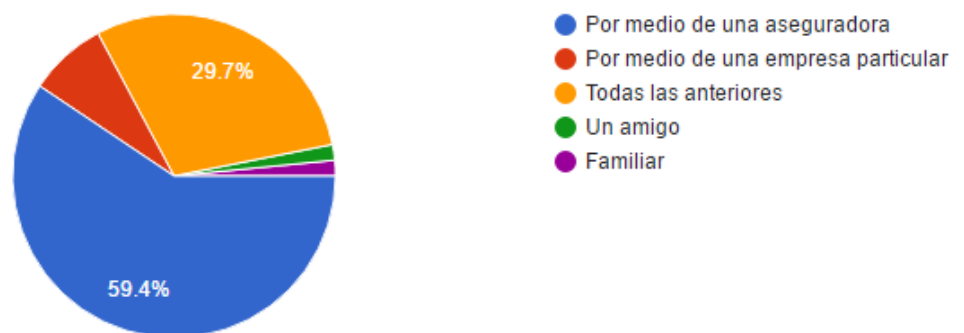
## 6. ¿Usted conoce el servicio de conductor elegido?

65 respuestas



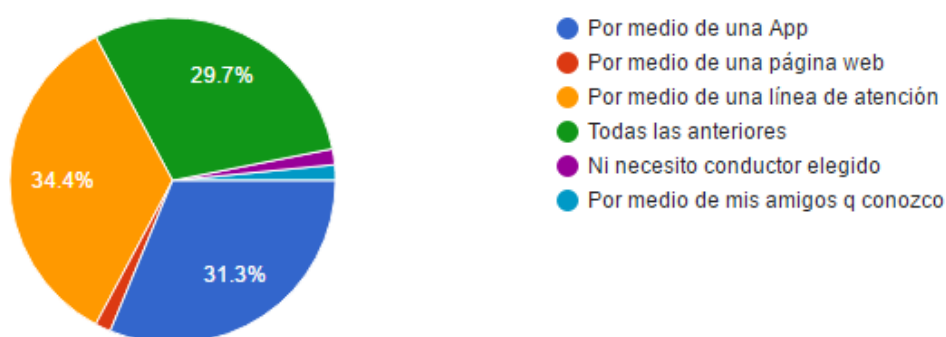
## 7. ¿Dónde preferiría utilizar un servicio que le permita que alguien maneje su vehículo para transportarlo de un punto a otro?

64 respuestas



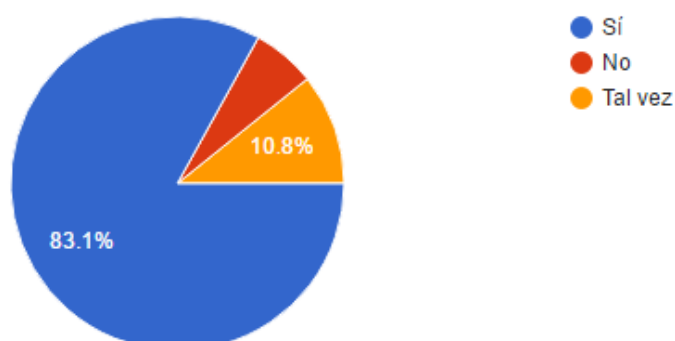
8. ¿Para usted dónde cree que es más fácil solicitar un servicio que le permita que alguien maneje su vehículo para transportarlo de un punto a otro y le brinde confianza y seguridad sin importar la hora y el día?

64 respuestas



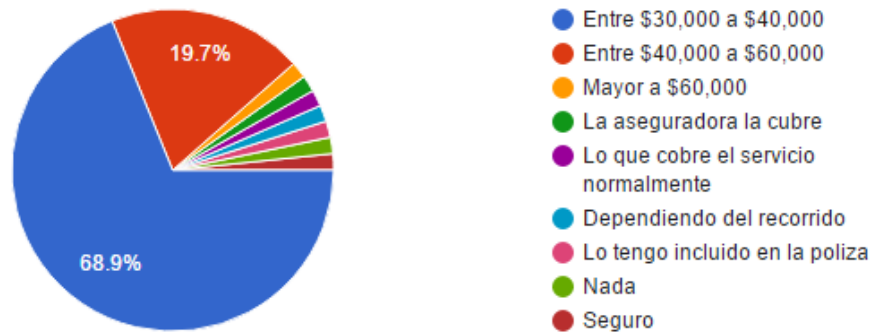
9. De acuerdo a las altas probabilidades de que ocurra un accidente de tránsito y de las multas que le pueda generar, ¿Le interesaría utilizar un servicio de conductor elegido?

65 respuestas



## 10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de conductor elegido?

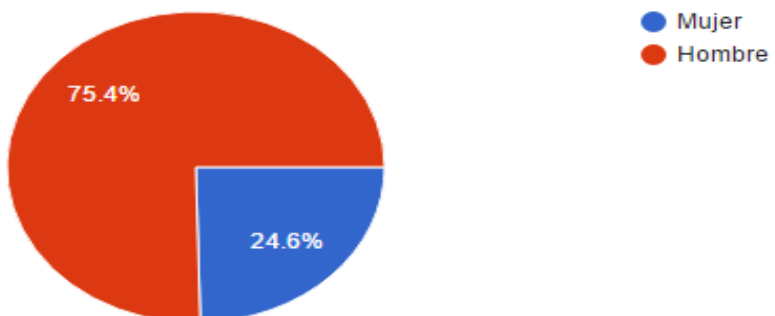
61 respuestas



✓ Parque de la 93 para esta zona se logró una muestra de 65 muestras:

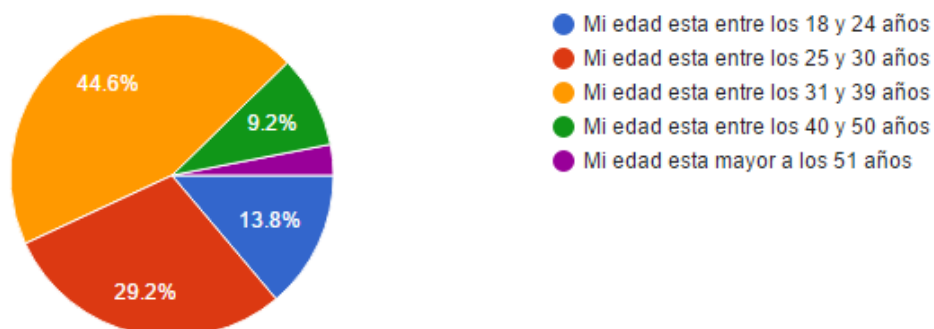
## Por favor seleccione su género:

65 respuestas



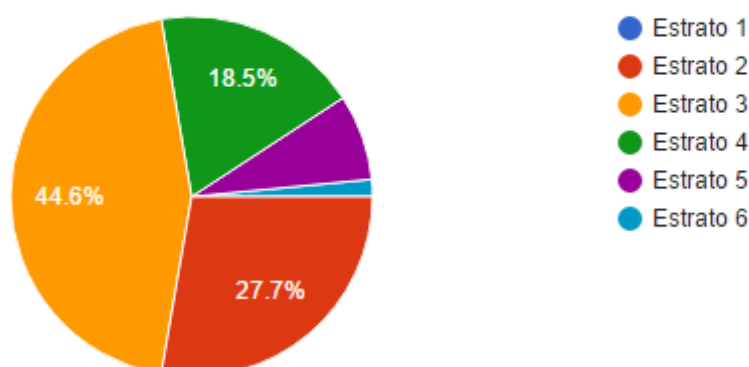
## Por favor seleccione el rango de su edad

65 respuestas



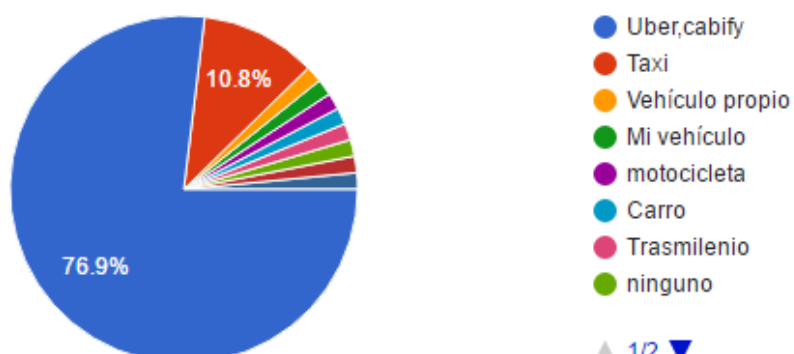
## Por favor seleccione el estrato al cual usted pertenece

65 respuestas



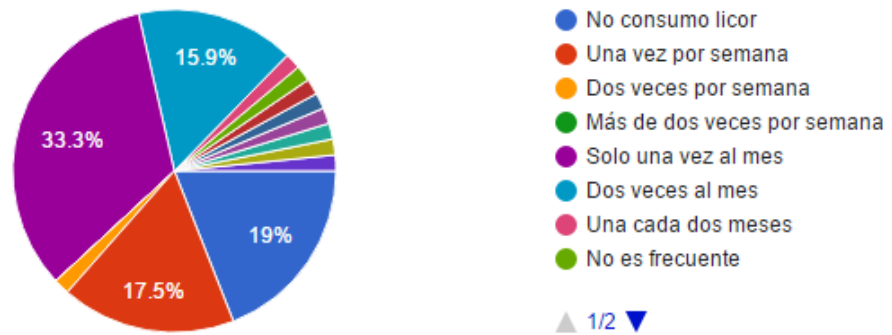
## 1. ¿Cuáles de los siguientes servicios de transporte privado, prefiere utilizar?

65 respuestas



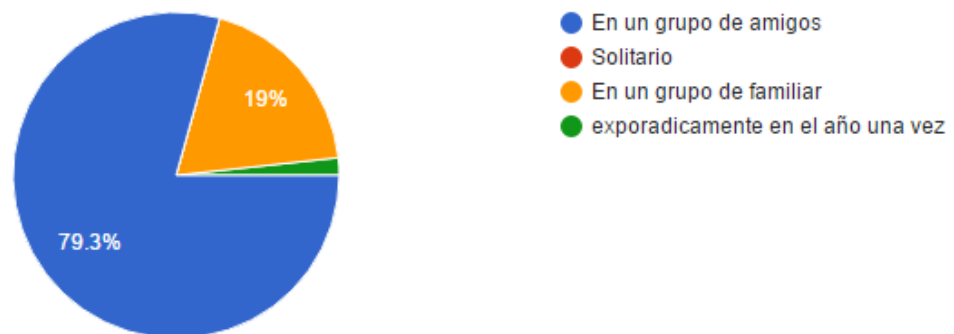
## 2. ¿Con que frecuencia consume licor?

63 respuestas



## 3. ¿Cuándo está consumiendo licor prefiere regularmente hacerlo?:

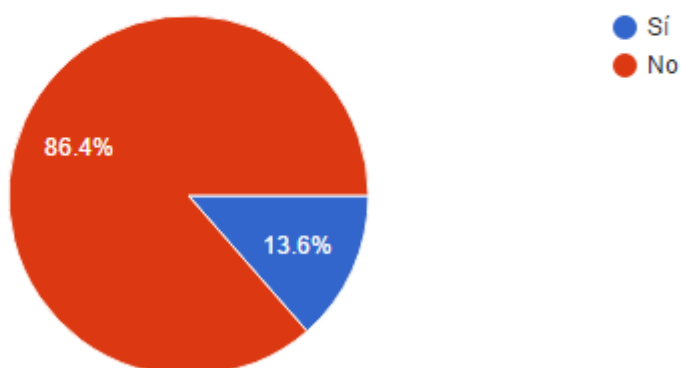
58 respuestas





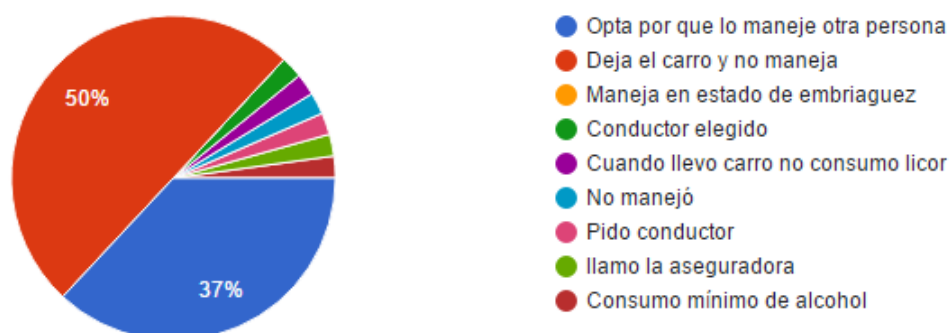
#### 4. Al momento de consumir licor, ¿Usted lleva carro?

59 respuestas



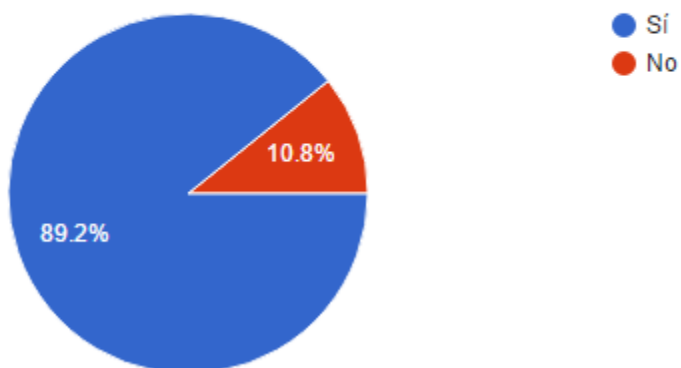
#### 5. Si lleva carro al momento de ingerir bebidas alcohólicas regularmente usted:

46 respuestas



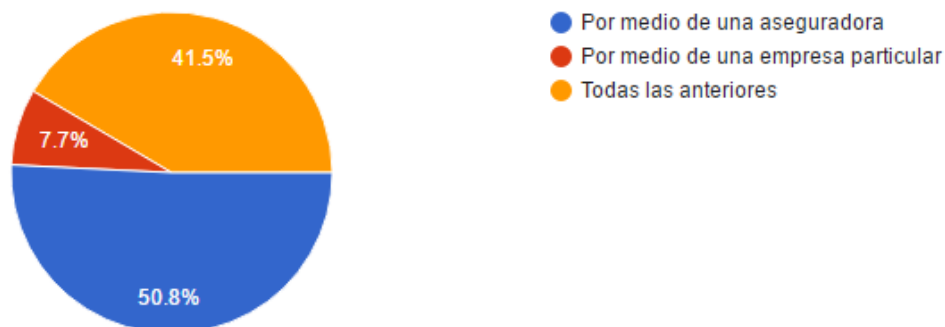
#### 6. ¿Usted conoce el servicio de conductor elegido?

65 respuestas



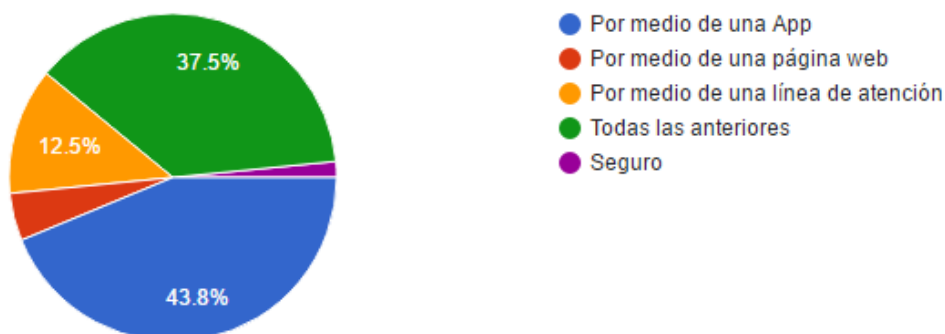
7. ¿Dónde preferiría utilizar un servicio que le permita que alguien maneje su vehículo para transportarlo de un punto a otro?

65 respuestas



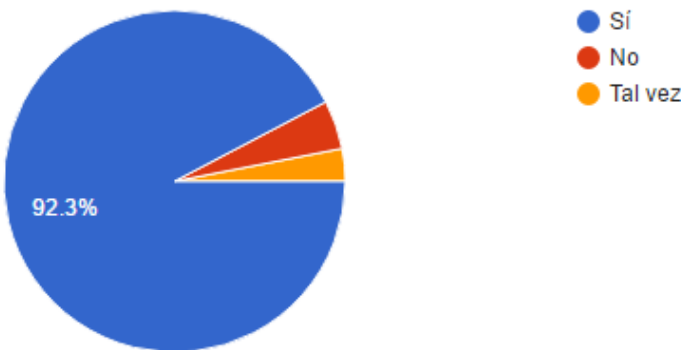
8. ¿Para usted dónde cree que es más fácil solicitar un servicio que le permita que alguien maneje su vehículo para transportarlo de un punto a otro y le brinde confianza y seguridad sin importar la hora y el día?

64 respuestas



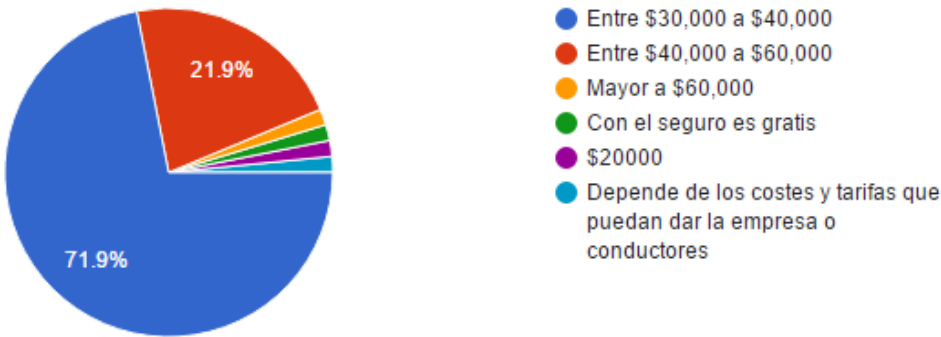
9. De acuerdo a las altas probabilidades de que ocurra un accidente de tránsito y de las multas que le pueda generar, ¿Le interesaría utilizar un servicio de conductor elegido?

65 respuestas



10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de conductor elegido?

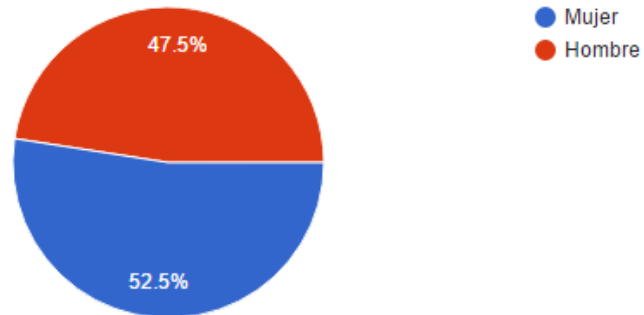
64 respuestas



✓ Para la Zona Rosa (entre las calles 85 y 81 y las carreras 15 y 11) se tomó un total de 61muestras

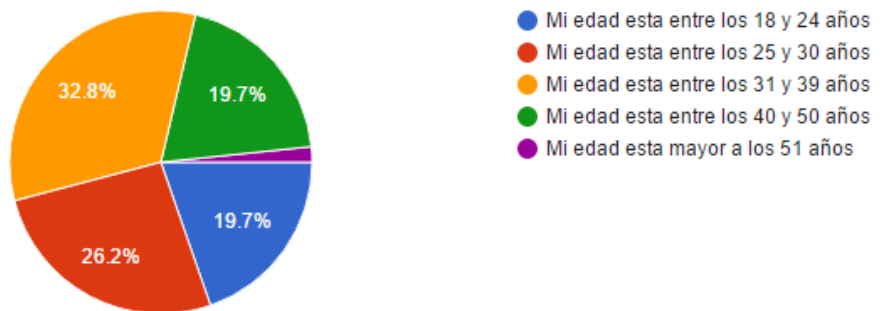
Por favor seleccione su genero:

61 respuestas



Por favor seleccione el rango de su edad

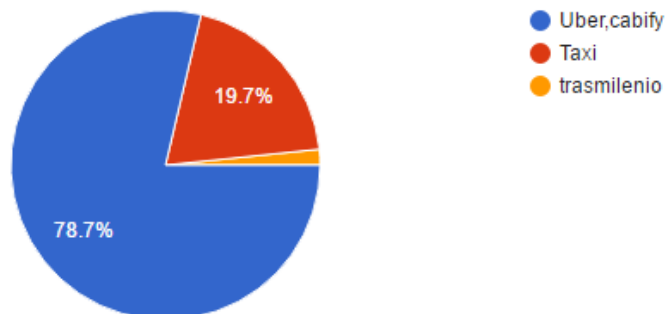
61 respuestas



:

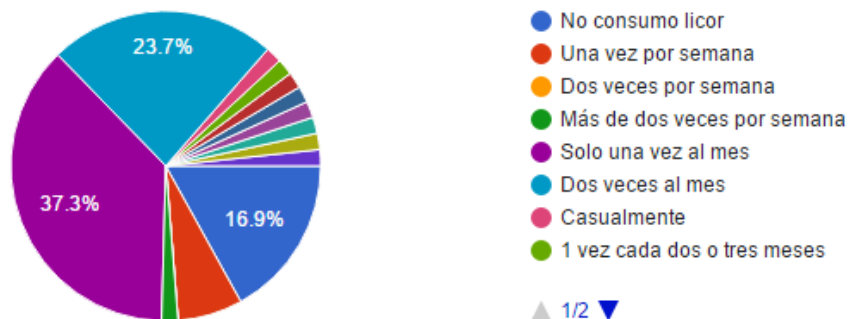
1. ¿Cuáles de los siguientes servicios de transporte privado, prefiere utilizar?

61 respuestas



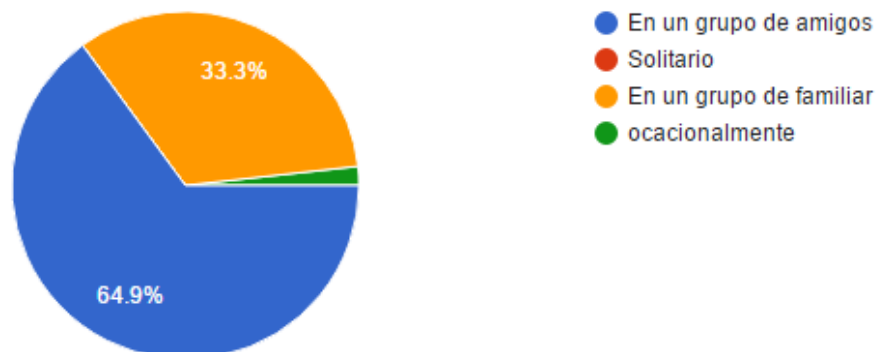
## 2. ¿Con que frecuencia consume licor?

59 respuestas



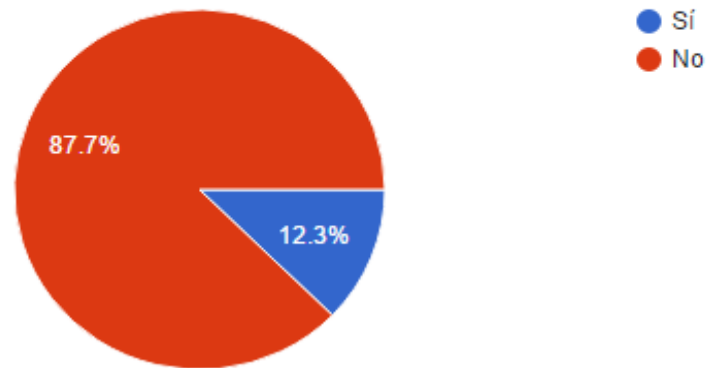
## 3. ¿Cuándo está consumiendo licor prefiere regularmente hacerlo?:

57 respuestas



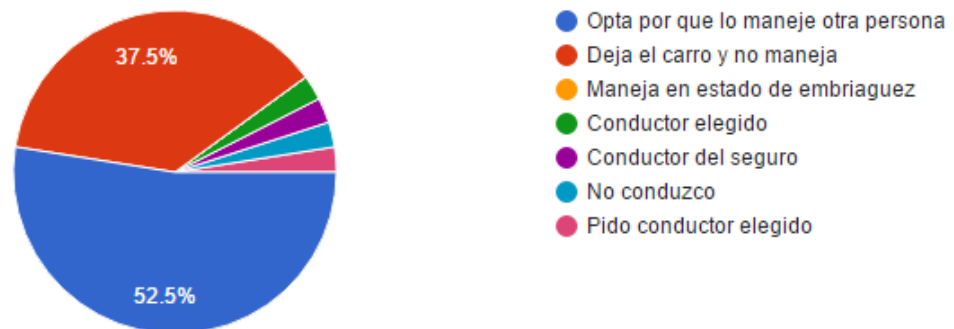
#### 4. Al momento de consumir licor, ¿Usted lleva carro?

57 respuestas



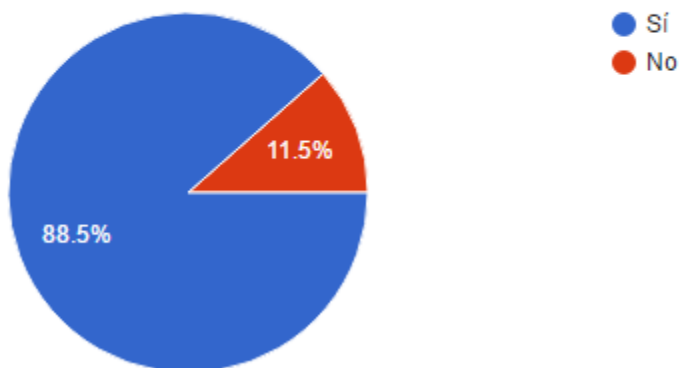
#### 5. Si lleva carro al momento de ingerir bebidas alcohólicas regularmente usted:

40 respuestas



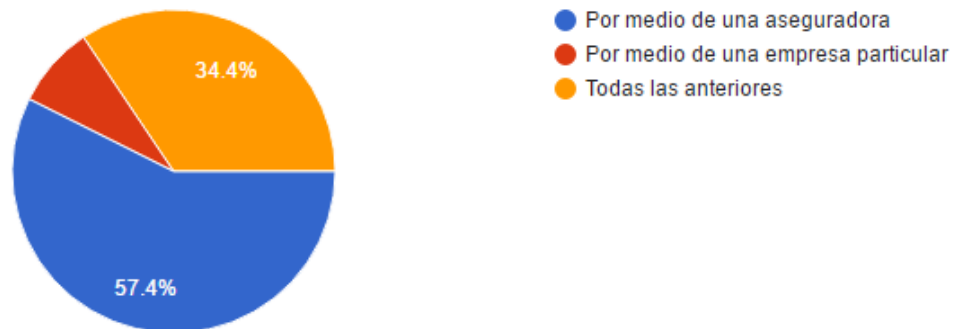
#### 6. ¿Usted conoce el servicio de conductor elegido?

61 respuestas



7. ¿Dónde preferiría utilizar un servicio que le permita que alguien maneje su vehículo para transportarlo de un punto a otro?

61 respuestas



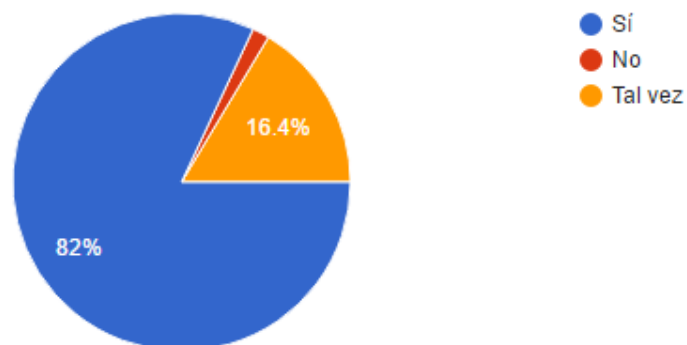
8. ¿Para usted dónde cree que es más fácil solicitar un servicio que le permita que alguien maneje su vehículo para transportarlo de un punto a otro y le brinde confianza y seguridad sin importar la hora y el día?

61 respuestas



9. De acuerdo a las altas probabilidades de que ocurra un accidente de tránsito y de las multas que le pueda generar, ¿Le interesaría utilizar un servicio de conductor elegido?

61 respuestas



10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de conductor elegido?

60 respuestas

